Social Capital:
Building on a Network-Based Approach

October 2003

Draft Discussion Paper

PRI Project

Social Capital as a Public Policy Tool

Canada

104-07607/

DRAFT DISCUSSION PAPER

SOCIAL CAPITAL:
Building on a Network-Based Approach

October 2003

Contents

Introduction: A Choice of Approaches	1
The Parallel to Human Capital	3
Social Capital as Function	5
Social Capital as Network	10
A Proposed Conceptual Framework	12
Implications for Public Policy Development	19
References	*27*

Please note: this draft discussion paper has been prepared for a PRI-SSHRC Policy Research Roundtable that will explore the potential of a network-based approach to social capital and its implications for federal public policy. The Roundtable takes place in Ottawa on October 20, 2003. This paper is intended for discussion purposes only, and does not necessarily reflect an official position of the Government of Canada.

Introduction: A Choice of Approaches

Will social capital prove a robust concept for research and policy?

In recent years the concept of social capital has excited much attention and come to worldwide prominence within academic and government circles alike. But will it prove to be a robust concept for research and policy development purposes over the longer term? The answer to this question may well depend on some key choices we make today about what we fundamentally understand by 'social capital'.

Conceptual confusion and over-versatility undermine its utility.

The current range and ambiguity in the meanings attached to the concept do not help in making a case for its practical value for policy and program development. Indeed, as Portes (1998) has warned, we may be approaching a point where the term has been applied in so many different contexts and to such a range of events as to mean everything and nothing. In part this current wide variation in understandings of social capital is arguably simply a natural reflection of a concept in an early stage of development. While the idea that the nature and quality of social relations have important implications for the well-being of individuals, communities and societies has a long history, viewing them as a form of capital resource potentially productive for particular outcomes is of more recent vintage. Given the rapid spread and popularization of this concept following, in particular, the seminal work of Pierre Bourdieu, James Coleman and Robert Putnam in the late eighties and early nineties, it should not be surprising that some have conveniently latched on to the high-profile label to advance their own particular projects with little concern for theoretical precision. One might hope that with time the rigorous and substantive core of research will prevail and a clearer understanding will emerge.

The core field is divided between functional and network-based approaches.

Yet even if we focus on this substantive core, we can find a significant division in how the concept is envisioned. On the one hand, some researchers see social capital primarily in terms of particular structures (social networks) and the resources that they convey. On the other hand, many prefer a functional definition of social capital whereby it consists of those social resources that enable cooperation and collective action. In practice, the two approaches have much in common. Those who focus on social networks frequently do so precisely because of their potential to encourage cooperative behaviour, and those who take a functional approach to social capital often identify social networks as a key mechanism for pursuing common objectives. Nevertheless, the differences between the two approaches are not mere semantics. This discussion paper attempts to outline some of the ways in which this basic difference in conceptualization, between structure and function, matters to how we operationalize the term and the research agendas we might choose to pursue in studying the productive potential of this capital resource. At the

same time, it will attempt to propose a framework for analyzing social capital that draws on the strengths of both approaches.

While defining social capital in terms of networks, a broader framework for analysis must not neglect issues raised by the functional approach.

Through recognizing issues raised by a functional approach in defining the proposed broader framework for undertaking social capital analysis, while maintaining a narrower, network-based definition for the core social capital concept, it may indeed be possible to draw on both approaches. That is, the study of social capital should be multi-dimensional and dependent on the needs of the particular application in question, including analysis of the investments that individuals make in setting up and maintaining social networks, associated norms and values, institutional dimensions, as well as the benefits received by individuals and society. Studies using such a framework can be quite different from each other, but they will always require a common, measurable, core if they are to result in the development of a body of empirical knowledge that will support future policy analysis in areas that cannot easily be predicted in advance.

Such multi-dimensional analysis can be consistently undertaken over a wide range of policy and research applications provided that – in all these functional applications – we maintain a strict core definition of social capital that is based on networks. A narrow definition of the core concept is at least potentially measurable in a consistent way and parallels the tight definitions used in studies of physical or financial capital as well as human capital, thereby facilitating cross-cutting social and economic empirical analysis.

The following tentative definitions of ***social capital*** and of a ***social capital framework*** for analysis are offered as points of departure:

> *Social capital* refers to the networks of social relations that provide access to needed resources and supports.
>
> A *social capital framework* to support research and policy analysis uses the core network concept but is multi-dimensional. Depending on the particular research and policy application, social capital studies should encompass, for example, the investments that individuals and collectivitities make in the establishment and maintenance of social networks, the various characteristics of the networks and of transactions, the norms and institutional frameworks in which such networks operate, the resources that can be potentially accessed through participation in the networks, and the returns to those investments in the form of economic, social and health outcomes for individuals, communities and societies.

The Parallel to Human Capital

An analogy to human capital may be helpful in evaluating the two approaches.

In order to evaluate the comparative advantages of the two basic approaches to social capital, it may be helpful to begin by first thinking through what would make it a form of capital generally, and how it might compare to human capital in particular (see, for example, Lin 2001, ch. 2). In general, capital is a resource in which one might invest and develop, and which may be then employed to generate a future flow of benefits. In economics, capital has classically referred to various physical assets, both private and public, that may be developed and used to produce goods and services, including such things as machinery, buildings, transportation networks and the like.

Human capital was introduced as a concept forty years ago to recognize the productive value of knowledge and skills.

Some forty odd years ago, the notion of human capital was introduced in the work of Theodore Schultz and Gary Becker. Theodore Schultz famously made a case for the adoption of the concept of human capital in his widely-cited 1960 Presidential Address to the American Economic Association (Schultz 1961). His central thesis was that human knowledge and skills formed a capital asset, and that the "failure to treat human resources explicitly as a form of capital, as a produced means of production, as the product of investment, ... was wrong in the classical period and patently wrong now" (p.3). Indeed he suggested that this failure to conceive of the acquisition of knowledge and skills as a capital investment and to evaluate their productive potential as such had blinded researchers and public policy practitioners to their full importance. For example, reflecting on his work together with other economists following the Second World War, Schultz noted that they had badly underestimated the resilience and efficiency with which Western Europe would recover from the war. This he attributed to their overemphasis on the war-time destruction of physical capital and a failure to understand the role of human capital in production in an industrialized economy. Schultz contended that the increase in national outputs in Western economies stemmed in large part from investments made in human capital, and that more generally investments in education and training could yield significant returns over a long period for both individuals and economies. He further suggested that the adoption of a human capital lens had a number of public policy implications. For example, he pointed to then-existing tax laws that discriminated against investment in human capital in the United States, and called for greater efforts to provide the funds for students to invest in education and thereby their future.

In subsequent decades, the concept of human capital has proven very useful in orienting research and public policy development (for an overview see Healy and Côté 2001, Chapter 2). Researchers have examined the degree to which various specific investments in knowledge

The concept of human capital has helped to identify investment choices, returns on investment, and a clearer role for public policy.

and skill development have paid off both for individuals in terms of improved employment earnings and personal well-being, and more generally for the overall health of the economy and society. Similarly, they have been able to examine the dynamics and costs of investments in knowledge and skill development by individuals and firms, and the role of various factors in shaping these investment choices. So too have they been able to explore the role of public policy and expenditure programs, both in shaping the decisions and opportunities to invest in education and training, and in affecting the way the ways in which these investments can translate into labour market opportunities.

Despite its limits, the concept has proven useful for research and policy.

Of course human capital theory is not without its shortcomings (again see Healy and Côté 2001, Chapter 2). Efforts to measure stocks of human capital remain limited, with emphasis typically placed on educational credentials as a simple but weak proxy measure. Poor data quality and a still rudimentary understanding of the complex interactions of human capital and economic growth have hampered efforts to measure the impact on growth. Nevertheless, the introduction of the concept has proven highly useful for allowing researchers to explore the returns from human capital, the dynamics of investing and developing in the same, and the role for public policy in this area.

Social capital also seems to be a concept that points to an important asset.

Will social capital prove to be similarly helpful? Certainly the idea that social relations can form a capital asset has received considerable attention recently. Part of the readiness of so many scholars and researchers to explore the concept may well lie in the intuitive sense this seems to make for most people. As Woolcock and Narayan (2000:3) put it, "... the basic idea of social capital is that a person's family, friends and associates constitute an important asset, one that can be called on in a crisis, enjoyed for its own sake, and leveraged for gain." Whether you seeking support in hard times, looking for a night on the town with friends, or searching for a new job opportunity, who you know matters. Moreover, the authors argue that what is true for individuals is also true for communities: those with a stronger stock of social capital are able to more effectively negotiate the various challenges they may face.

There is broad interest in its productive potential.

When one looks to the major approaches to social capital, one finds a broad common interest in how the dynamics of social relations might constitute an important asset and be productive of various outcomes. For example, Bourdieu (1986) was interested in how elites could call upon their social networks to reinforce and reproduce their privileged status. James Coleman (1988) examined how social capital in tightly bonded communities helped support family expectations for their children's education and thereby reduce high-school dropout rates. Putnam (1993, 2000) has argued that networks of community engagement can engender

norms of reciprocity and trusting dispositions, which in turn may generate greater social collaboration and more effective democratic institutions.

Network-based approaches are more clearly analogous to human capital.

Yet if there is a common interest in exploring how social relations may form a capital asset, there is a wide disparity in how social capital is conceptualized more precisely. In particular, as noted above, the leading approaches may be broadly divided between those who focus on social capital as a structure in the form of a social network, and those who take a more functional approach and view social capital as being those social resources that enable effective cooperation. In practice, this distinction has an enormous impact on the ability to identify what might constitute social capital and how it functions, including being able to distinguish social capital from its determinants and its outcomes. If we are to think of social capital as a form of capital, and if this is to be useful for research and policy development, then ideally we should be able to clearly identify what it is, explore its productive potential and identify the means by which it can be invested in and accumulated. Network-based approaches to social capital may more readily meet this test. Before exploring the usefulness of such an approach, this article will first consider the case for a functional conception of social capital.

Social Capital as Function

The influential functional approach can be traced to James Coleman.

At present, the functional conceptualization of social capital may be the most widely adopted and influential approach. This is especially the case in particular disciplines, such as political science. The seminal work in proposing a functional understanding of social capital is that of a sociologist, however: James Coleman (1988, 1990). Coleman (1990: 302) argued that

> *Social capital is defined by its function. It is not a single entity, but a variety of entities having two characteristics in common: they all consist of some aspect of a social structure, and they facilitate certain actions of individuals who are within the structure. Like other forms of capital, social capital is productive, making possible the achievement of certain ends that would not be attainable in its absence. … Unlike other forms of capital, social capital inheres in the structure of the relations between persons and among persons. It is lodged neither in individuals nor in physical implements of production.*

The forms of social capital he identified include obligations and expectations, trust, information potential, norms and effective sanctions, authority relations, appropriable social organizations, and social networks.

A functional approach refers to features of social organization that enable cooperation.

If Coleman was the key figure in introducing a functional definition of social capital, its widespread impact on research agendas must be principally credited in particular to the early works on social capital by the Harvard political scientist, Robert Putnam (1993, 1995). Although Coleman (1990: 302) explicitly conceptualized social capital as an asset of individuals, Putnam has been more interested to explore the ways in which it represents a collective asset. In his 1993 study of the comparative effectiveness of regional government in Italy, Putnam adapted Coleman's approach and defined social capital as "features of social organization, such as trust, norms, and networks, that can improve the efficiency of society by facilitating coordinated actions" (p.167). A similar definition was offered in the hugely influential 1995 article entitled "Bowling Alone," in which he suggested that a decline in social capital in the United States in the form of an erosion of civic engagement was undermining the effectiveness of its public institutions.

Putnam's early work on social capital helped to spread the functional approach.

Why has this approach to defining social capital been so influential? For many, quite simply, Robert Putnam's initial analyses of the concept represent *the* source for defining social capital. Putnam is reputed to have been the most widely cited social scientist in the 1990s. His oratorical skill combined with his knack for linking the concept to a number of major public policy concerns, have played a pivotal role in the popularization of social capital. It is probably fair to say that today most people have come to know the concept by way of Putnam.

Identifying the factors that enable cooperation and collective action is a compelling research problem.

Clearly, though, a functional conceptualization of social capital as offered by Coleman and Putnam would not have found a sustained audience if the basic ideas did not hold considerable merit. Certainly the attention to the role that social relations play in enabling and sustaining various outcomes is viewed by many as a welcome correction to approaches to economics and politics that have neglected the importance of the social sphere. Further, the core problematique this approach attempts to resolve, either for individuals or for collectivities, is indeed a compelling one. Groups, families, neighbourhoods, and societies in which people are willing to cooperate, in which people are predisposed to trust one another, and in which collective action is welcome, encouraged and enabled, will be able to accomplish much more than where this is lacking. Yet the wide variation in levels of such cooperation and support for collective action underline the difficulty in its achievement. A functional approach seeks to identify the factors that enable the productive potential of socialbility, and

thereby open them to possible development through public policy intervention. Indeed, given the spectre of a decline in social capital in the United States first raised by Putnam in 1995, the case for pursuing this line of inquiry would seem to be especially urgent, particularly for its public policy implications.

But the approach has been criticized.

And yet this functional approach to social capital has also been heavily criticized. For example, Coleman's rather vague definition and the "laundry list" of forms – a list that arguably conflates determinants, sources, and outcomes of social capital – has been lamented by Portes (1998) for having opened the way to confusion and contradiction in the wider social capital literature. Similarly, Portes suggests that the functional approach of Putnam is tautological and that (at least in the case of his 1993 work on Italy) fails to adequately distinguish the definition of the concept both theoretically and empirically from its attributed effects.

Functional definitions are tautological.

How much merit do these criticisms hold? Certainly, functionally defined concepts are frequently criticized as being tautological, and this has been the case for such approaches to social capital as well (see Lin 2001 and Lévesque and White 1999). In discussing Coleman's approach, for example, Lin (2001: 28) argues that his functional view may well be tautological in that for Coleman

> *Social capital is identified when and if it works; the potential causal explanation of social capital can be captured only by its effect … This is not to deny that a functional relationship may be hypothesized (e.g., resources embedded in social networks may make it easier to obtain better jobs). But the two concepts must be treated as separate entities with independent measurements (e.g., social capital is the investment in social relations, and better jobs are represented by occupational status or supervisory position). It would be incorrect to allow the outcome variables to dictate the specification of the causal variable (e.g., for actor X, kin ties are social capital because they channel X to get a better job, and for actor Y, kin ties are not social capital because they do not channel Y to get a better job).*

Thus critics of a functional approach suggest that it fails to adequately distinguish what social capital is from it supposedly does. And yet only if you can isolate the supposed cause from the putative effect can you adequately test the degree of validity of this causal relationship.

The explanatory utility of the functional approach is undermined by a lack of theoretical parsimony.

Moreover, as Lin (2001) notes, a single theory that needs to account for all elements of social resources that lie behind every instance of social cooperation quickly loses its parsimony and thereby its explanatory utility. Of course, it is precisely the lack of parsimony in this theory that has enabled so many

different researchers from different backgrounds to include their particular interests under a social capital banner. Social networks, norms and trust are perhaps the most frequently cited forms of social capital. Many are also interested in how public institutions as well as other political and legal arrangements are forms of social capital when and where they encourage and coordinate cooperative collective action. Indeed, a functional approach leads to an ever-broadening list of those elements that may be considered to be social capital. However, this continually expanding list makes it hard at times to isolate social capital from other forms of capital while grouping together many distinct phenomena with different, perhaps even contradictory, dynamics. For example, a strong economy and abundance of equitably distributed resources might be considered a form of social capital to the degree to which it facilitates greater cooperative behaviour. Similarly, knowledge of interpersonal dynamics and developed social skills may similarly contribute toward cooperation. Yet labeling them as social capital may obscure more than enlighten.

Trust and social networks may have quite separate dynamics that may be obscured in a functional approach.

Similarly, many view trust as a key form of social capital. Yet while trust is indeed a moral and cultural attribute of individuals that conditions or constrains the ways in which people behave towards one another, it is clearly theoretically possible to have very high levels of trust while only engaging in a bare minimum of social interaction. A shy person with few social connections may nevertheless have high levels of trust in public institutions to provide necessary services or may confidently trust strangers in the neighbourhood not to do them harm as they pass by on the street. Indeed, trust itself is a complex phenomenon that may have a very different and separate dynamic from other supposed forms of social capital such as social networks. As important as it undoubtedly is to study the interactions between forms of trust and social networks, an approach that too quickly lumps all these elements together as being part of one overall dynamic may do a disservice in failing to adequately identify and isolate their independent characteristics and effects.

Putnam's recent work is more clearly network-based, but he still views social trust as a proxy indicator.

Although Putnam's use of a functional definitions of social capital in his earlier works on the topic (1993, 1995) may be in large part responsible for the influence of this approach, by the time of his book-length treatment of the decline of social capital in 2000 (also called *Bowling Alone*) his definition has shifted to one more centred on social networks; he defines social capital as "connections among individuals - social networks and the norms of reciprocity and trustworthiness that arise from them" (2000: 19). Putnam (2000, 2001) now seems to argue that norms and trust, which the earlier functional definitions had seemed to suggest could possibly be treated as distinct forms of social capital, are only part of social capital to the degree to which they arise from social networks. He argues that social

networks, particularly networks of civic engagement, promote and sustain norms of generalized reciprocity which in turn encourage greater dispositions to trust one another, thereby enabling greater social cooperation for mutual benefit. Thus, while Putnam now more clearly grounds his understanding of social capital in a network-based approach, he continues to be interested in norms and trust which are presumed to be important outcomes of social networks, which in turn still address the central functional concern of enabling collective action. To be fair, Putnam does at one point caution that "the causal arrows among civic involvement, reciprocity, honesty, and social trust are as tangled as well-tossed spaghetti. Only careful, even experimental, research will be able to sort them apart definitively. For present purposes, however, we need to recognize that they form a coherent syndrome" (2000: 137). Nevertheless, the basic assumption behind much of Putnam's book is that social networks of civic engagement, particularly in the form of participation in voluntary associations, will produce generalized norms and increased levels of trust. Consequently, this allows Putnam to suggest that "social trust is not part of the definition of social capital but it is certainly a close consequence, and could be easily thought of as a proxy" (2001: 45).

Empirical studies suggest some grounds to be cautious about using trust as a proxy, however.

However, the assumed connection between these elements has been called into question, which means that we should be cautious of using trust as a proxy. For example, Stolle (2003) states that "... the assumption of most social capital theorists as to the efficacy of voluntary associations in producing generalized norms and values such as trust should be taken with caution at best. There is no strong empirical evidence to confirm the microrelationship between membership and trust" (2003: 35). Indeed, Stolle offers some evidence that suggests that, in fact, participation in voluntary associations may well not produce greater levels of generalized trust. Given the importance that Putnam attaches to network connections based in association membership, this suggests we should be wary of using measures of social trust as proxy indicators for the strength of social networks.

More empirical study of the relationship between trust and social networks is needed.

So, while questions of general social trust may be deeply important to investigate in their own right, one cannot assume that social trust is necessarily a product of social networks. The relationship between the two phenomena remains a question for empirical testing. To the degree that a functional approach lumps multiple phenomena under one label of "social capital" and thereby obscures their independent dynamics, this does a disservice to developing a sound basis for rigorous research and ultimately for evidence-based policy.

A functional approach raises a vital issue, but its definition of social capital may too often obscure more than enlighten.

This said, the broad question of identifying the sources of social cooperation and collective action remains both a valid and vital concern for research. And good and careful scholarship may be able to employ a functional definition while avoiding the potential pitfalls of this approach. Nevertheless, a functional definition can too often support confused research that obscures more than it enlightens. Moreover, efforts to group all phenomena that produce collective action into a single theory may prove insurmountably complex and, over the longer term, limit the utility of the concept for research and policy development. Finding a means to more clearly define social capital without losing sight of the fundamental problematique raised by functional approaches may help to avoid this predicament.

Social Capital As Network

Network-based approaches, such as that of Bourdieu, offer cleaner definitions.

In contrast to functional conceptualizations, network-based approaches to social capital may offer a much cleaner definition. To this end, many scholars have come to 'rediscover' the work of Pierre Bourdieu on social capital. Bourdieu defined social capital as "the aggregate of the actual or potential resources which are linked to the possession of a durable network of more or less institutionalized relationships of mutual acquaintance and recognition—or, in other words, to membership in a group". For Bourdieu, "the volume of social capital possessed by a given agent … depends on the size of network connections he can effectively mobilize and on the volume of the capital (economic, cultural or symbolic) possessed in his own right by each of those to whom he is connected" (1986: 249).

There are a wide variety of network-based approaches.

Though there exists a considerable variation in network-based approaches to social capital (see Adler and Kwan 2002: 22-23), most approaches share with Bourdieu the view that such approaches must be concerned to study both the structure of the network and the resources contained within the network that may be drawn by its members. This said, various authors associated with a network-based approach differ somewhat in their definitions of the concept. For example, there are those who focus primarily on the networks themselves (e.g., this paper), those who include equally the networks and the resources they convey (e.g. Bourdieu), and those whose definition stresses the resources accessible through networks (e.g., Lévesque and White, 2001). More generally, Adler and Kwan (2002) argue that network-based approaches are split between those that are principally concerned with the effects generated by the pattern or structure of relations within a network, and those that insist that the content of those relations, such as particular norms or levels of trust, must also be investigated.

Critics fear the approach is too narrow...

Although the different authors who have taken network-based approach have been subject to a variety of individual critiques, in general many critics fear that network-based approaches are too narrow, and that they leave out too many important dimensions, such institutional and legal arrangements, that may be important in understanding and explaining various social phenomena, particularly cooperative collective action. Given the compelling case made by many within the functional approach for understanding these broader issues, an inability of a network-based approach to explore such concerns would be serious indeed.

... but greater parsimony improves explanatory power ...

This said, such concerns may be misplaced. While network-based approaches to social capital may be more modest and parsimonious than functional definitions, this may in fact greatly increase the potential explanatory power over the longer term. Rather than opening the door to an ever-expanding list of social resources that are purported to function as enablers of collective action, defining social capital in terms of social networks allows one to better define the concept, distinguishing it both from other forms of capital and from its purported effects. This in turn allows for more careful empirical testing of the theorized connections between the determinants of social capital, its outcomes, and social capital itself. Moreover, it does not force one to conclude that social capital is absent if its theorized effects are not perceptible.
(Lévesque and White 1999: 28).

... and a wide variety of phenomena and research problems may still be studied.

Defining social capital in terms of social networks does not mean that one cannot investigate its possible role in promoting collective action, or the ways in which it interacts with norms, trust, institutions, the wider socio-political environment and the like. Indeed, by carefully distinguishing between these phenomena rather than lumping them into a single dynamic one may more carefully study and test the supposed connections between the various elements. Which of these additional elements one wishes to study will vary with the particular problem one wishes to understand. Nevertheless, a common conceptual focus on social capital as social networks provides a means of ensuring consistent measurement across a variety of research and policy applications.

Network-based approaches to social capital may prove useful in the same way as human capital.

Potentially, one may more clearly understand and empirically study social capital as a form of capital through a network-based approach. Human capital has proven a robust concept over the past forty years because its core elements have more or less been clearly identified as knowledge and skills, and this has allowed researchers to organize their efforts to evaluate the productive potential of this form of capital and to study the dynamics by which individuals invest in and accumulate human capital. This in turn

has allowed for analyzing the potential role of public policy in encouraging the most beneficial forms of investment in human capital and for maximizing the returns on this investment, particularly in the labour market.

The next section lays out an analytical framework for a network-based approach to social capital.

In the social capital framework proposed in the following section of this paper, the ability to outline more clearly what social capital is, how it is invested in and developed, and its potential returns are the strengths of its network-based approach to the concept. At the same time, it still offers the opportunity to explore and examine the broad concerns raised by those working with the functional approach. The paper then concludes with an overview of some policy implications suggested by this framework.

A Proposed Conceptual Framework

In order to better organize and coordinate social capital research efforts within the Government of Canada, the development of a network-based conceptual framework for social capital may prove fruitful and it is to this task that this paper now turns.

We have an opportunity to adopt a more specific approach to social capital.

Our intention is to steer clear of a multi-faceted approach that ends up embracing and confounding a disparate variety of concepts, as this would risk rendering the concept of social capital less meaningful and less useful. Instead, there is an opportunity to adopt a much more specific approach that "gets back to basics" and uses something closer to Bourdieu's notion of social capital (focused on social networks and the resources they enable) to address a range of policy questions. It may or may not be important, for example, to discuss norms of reciprocity and levels of trust specific to networks of social relations, depending on their importance for the problem in question. This is distinct from approaches to social capital that see trust and norms as forms of social capital, independent of any necessary connections to social networks.

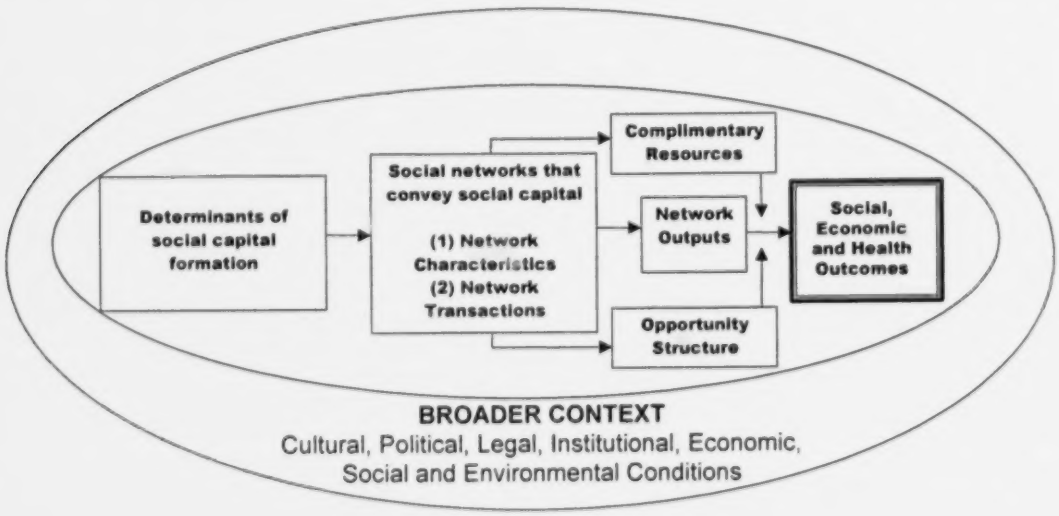
Nan Lin (2001: 243) has argued that a comprehensive, network-based model of social capital must allow for the investigation of three elements:

- the determinants of investment in social capital;
- the ways in which social capital may be accessed and mobilized; and
- the returns on investment in social capital.

A leaner definition offers greater constancy when applying the concept of social capital across a variety of policy problems

The findings from an interdepartmental workshop on social capital as a public policy tool held in June 2003 point to a number of further key considerations in developing an analytical framework for analyzing the concept. First, the basic definition of social capital should be lean and focus on social capital as social networks, thereby allowing for greater consistency in applying the concept to a variety of policy problems. That said, the model should also allow investigators to examine various attributes and characteristics of social networks depending upon their relevance to the research or policy problem in question, as well as to potentially investigate its interaction with other forms of capital resources and the wider social, political and economic environment in contributing to particular outcomes. Again, this is in contrast to approaches that see trust and norms as forms of social capital, independent of any necessary connections to social networks, or group other forms of capital and environmental factors under the label of social capital itself.

For the purposes of our framework, social capital refers to the networks of social relations that provide access to needed resources and supports. Any study of social capital should encompass the investments that people make in establishing and maintaining these networks, the norms and institutional frameworks in which such networks operate, and the returns to those investments in the form of economic, social and health outcomes for individuals, communities and societies.



The framework is basically a systems approach embedded in a broader context.

The framework proposed in this paper is basically a systems approach that allows us to see how social capital is developed, how it operates, and how it may contribute to the achievement of various outcomes. The system does not operate in a vacuum. Rather its components are embedded and are influenced by a broader context, and these very interactions can be subjects of interest and policy relevance in themselves. The systems framework in Figure 1 is presented very much as a linear process. Like any model, of course, it is a highly abstracted simplification of reality. In practice, many more interactive arrows and feedback loops would need to be identified to reflect the particular dynamics of any given social network. For the sake of clarity, however, the diagram has been kept in as simple a form as possible.

The framework presents the various elements that may help to investigate the ways in which social networks constitute a form of capital. More generally it provides an approach to taking a particular policy research question and thinking through how social capital can be an important factor, combined with others, in influencing various kinds of outcomes. Illustrative examples of such outcomes might include:

- educational attainment of youth (and of youth at risk in particular)
- the labour market participation of new immigrants (securing and retaining appropriate employment, earnings and career advancement)
- successful transfer of scientific knowledge from universities to businesses leading to innovation and product development
- health status of Aboriginal communities
- resilience of remote communities to economic challenges (such as those posed by structural economic changes)
- improved neighbourhood safety (reduction of personal and property crime rates)

The framework emphasizes explanations and policy implications at the micro-level (individuals, groups and goals in specific contexts). As we will see, it also provides the flexibility and the frame of reference to examine other related issues at various levels of analysis. It is important, however, to ensure that any examination of social capital is grounded in a specified research question or policy problem, and that the model is applied in light of that particular context.

Another point worth reinforcing is that, for policy purposes, we will normally be interested in "desired" outcomes – such as positive social, economic or health outcomes for individuals, groups or communities – that would generally be regarded as benevolent. This is not to suggest that social capital cannot be put to negative purpose; indeed it can, as can other forms of capital (e.g., financial, physical or human capital). It is still highly worthwhile to examine the role various forms of capital may play in the achievement of positive outcomes or how public policy might incorporate them as tools to achieve various goals.

We will generally be interested in the positive social, economic and health outcomes that social capital may facilitate.

We will now examine each of the components of the framework. It is important to note that, depending on the policy question at hand, various subsets or combinations of these components, and aspects of their context, can be worthy of attention – and they may also suggest the use of different kinds of policy levers.

Focus on Determinants

The framework gives us the option of examining not only how social capital can be exploited, but also how people invest in it and how it is developed. Determinants of social capital formation are factors that influence the extent to which people are predisposed and able to join or form networks. Two main categories of factors are important here: individual-level and community-level determinants. Individual-level determinants of social capital formation may include such factors as demographics, employment history, education, ethno-cultural background and various perceptions and attitudes. Examples of community-level determinants include: the presence of existing networks, the existence of infrastructure conducive to supporting network development, and prevailing norms and values.

Determinants of social capital formation can operate both at the individual and at the community level.

Depending upon the particular problem we are interested in investigating, varying subsets of these determinants may prove to be relevant. Their potential role as determinants must be empirically determined, but this means that one must be careful to distinguish the determinants of investment of time, energy and resources into developing social networks from the networks themselves. In addition, the opportunity costs of network formation and maintenance may also be an important determinant.

The determinants of interest will be driven by the policy question at hand.

Inside the "Black Box" of Social Capital

We also need a way of systematically examining the dynamics of what is at the heart of social capital – social networks themselves – to understand how the resources they convey can be accessed and mobilized. To this end, there are a number of factors on which we may wish to direct our attention. Again, a particular study will not examine each and every one of these factors. Instead, the policy question at hand will suggest the factors that are most relevant in a given context.

Network Characteristics

Key dimensions include:

... network structure and composition

First, we may wish to examine various characteristics of the network. Here we might focus on the *structure and composition* of social networks. This has traditionally been the focus of much of network analysis. It includes considerations of size, density, strength of ties, degree of heterogeneity, etc. Understanding whether the network is primarily composed of family members, business colleagues or hobby enthusiasts may also be important. As discussed above, the distinctions between various structural characteristics of social capital (as exemplified by the distinctions between bonding, bridging and linking social capital, or how "opened" or "closed" specific networks are) may have diverse and important implications for particular outcomes.

... resources and abilities embodied within the network

Further, an examination of the *resources and abilities* of members of a social network may be critical in determining the productive potential of a given network. Here it is useful to underline that certain networks may convey a number of resources that are useful for one particular outcome, but be completely irrelevant in other situations. Their relative value will depend upon the particular context and desired outcome in question.

... normative characteristics

The *normative characteristics* of the network may also be of interest. In the context of a specific network, values and norms (including those of trust and reciprocity) can be critical to understanding the functioning of that network. Finally, it is important to appreciate that networks are not static entities, but rather they may shift and evolve or even disappear over time.

... and network dynamics

Network dynamics, therefore, often may be a topic of analytical interest and policy relevance.

Network Transactions and Outputs

We may also frequently be keenly interested in the transactions that take place within a network structure as the resources it conveys are accessed. Examples of such transactions may include processes of negotiation, the sharing of information, encouragement and support, or the application of sanctions.

Network transactions and their immediate outputs won't necessarily produce positive outcomes.

The framework model also allows us to examine the potential returns of the investment in the network. Network outputs are the immediate results of the network transactions. For example, an individual might seek to draw on the information resources of members in their social network in order to get a new job. The immediate result of a given network transaction may take the form of information as to a suitable vacancy. This immediate output, however, will not necessarily translate into a positive labour market outcome for the individual – other factors may influence the final outcome.

Other Complementary Resources and the "Opportunity Structure"

Complementary resources, including other forms of capital, will often be necessary.

Other intervening factors that may feature in a given analysis include the presence (or not) of complementary resources and the prevailing opportunity structure. Social capital will frequently prove insufficient on its own to realize a particular outcome. The presence of complementary resources including physical, financial or human capital may be important factors or even necessary conditions. Indeed, ensuring the presence of sufficient complementary resources might be one key site of public policy intervention in achieving various outcomes.

The opportunity structure involves the relevant aspects of the broader context.

In this framework, the term "opportunity structure" is used to describe those aspects and configurations of the broader environmental context that may influence whether desired outcomes will be realized. Assessing the compatibility of the broader context to the translation of network outputs into desired outcomes may at times prove to be essential in understanding the potential returns on investment in social networks. A downturn in the business cycle or the existence of systemic racism, for example, may limit the potential of social networks to respond to the particular needs of specific individuals or communities.

The major point is that a successful network output will not necessarily result in a desired outcome. Various complementary resources and environmental conditions need to be in accord for this to happen.

Focus on Outcomes

The final element of the framework is the final outcome of this model. In fact, this may well be the first consideration in deciding which aspects of social capital we will operationalize in a given study. Indeed, the degree to which social capital is productive of particular outcomes goes to the heart of its potential importance: we are not interested in social capital for its own sake, but because of the extent to which it plays a role in achieving various desirable outcomes for individuals and communities.

The social, economic and health outcomes we would like to see achieved will often serve as a starting point for a given social capital analysis.

The specific outcomes in which federal public policy researchers are interested will depend upon the policy objectives in question. Not all factors will be equally relevant for all outcomes. Nor will they all need to be studied in all cases. Thus, although the outcomes are labeled at the end of the diagram, they will be typically the place where federal researchers and program developers will begin their analysis. The specific types of outcomes we are interested in (e.g., social, economic and health) will determine the aspects of the framework that we bring into our analysis, as well as the levels (e.g., individual, community, society) at which that analysis takes place.

Benefits of a Common Analytical Framework

A coordinated approach to social capital could offer a powerful analytical and policy tool.

The potential is there to harness the concept of social capital as a powerful analytical and policy tool. But much research and policy discourse is still quite imprecise about what social capital is, and fails to distinguish between its core components, its sources, and outcomes. So we need to be rigorous in its conceptualization and measurement since much "fuzziness" remains. We also need to resist the temptation to fall back on a "grab-bag" approach to social capital that embraces and confounds a diverse array of social phenomena under a single but confused banner of "social capital."

The opportunity exists to develop a coordinated approach and an analytical framework that can be adapted to various policy areas in the Canadian context – and this is precisely the purpose of this proposed framework. By focusing on network determinants, characteristics and transactions, the proposed framework offers a consistent language that can be applied across a variety of policy concerns.

Implications for Public Policy Development

Policy Applications

What, in practice, are the implications of using a social capital framework (with a focus on social networks) for developing new policy responses? What are some of the main areas for policy application?

Using social networks (and their various structural and qualitative attributes) as the main basis for registering the presence or assessing the effects of social capital, can be helpful in various ways. Some of these include:

- Allowing policymakers and program developers to concentrate on social capital as a resource for action in practical, local-level situations, from the point of view of individuals and communities;
- Considering social capital as a "value-neutral" instrument for achieving policy outcomes, rather than a policy objective in itself;
- Making a distinction between what social capital *is* from what it *does;* and
- Building on the explanatory power of the structural and normative characteristics of networks found in the "bonding, bridging and linking" typology of social capital.

A Focus on Individuals and Communities

A conceptualization of social capital that focuses on networks is particularly helpful for understanding practical, local level issues from the point of view of individuals and communities. Very often, other approaches to social capital have concentrated on large-scale (or macro) issues that investigate such things as trust in government or voter participation in elections as proxy measures of the strength of social capital at a national level. Under a network-based approach, the policy potential of social capital reflects more the realities of individuals, organizations or groups in relation to a specific problematique and context.

A network-based approach is particularly helpful in micro-level applications.

One useful micro-level application of social capital lies with the ways in which social connections and networks factor into labour market outcomes for individuals (particularly those individuals with employment-related difficulties, such as social welfare recipients, or members of "at-risk" groups in the population). Investigating the role of

The role of social capital in labour market outcomes is a good example.

social capital through an analysis of the characteristics and use of social networks in relationship to employment can reveal important information on:

- the importance of social capital as a determining factor for achieving and maintaining attachment to the labour market (in relation to other well known predictors of labour market outcomes, such as human capital);
- the conditions that are important for enabling individuals to access and benefit from the potential of certain diversified connections and social relations; and
- the value of including measures aimed at building diversified social networks as integral components of active labour market programming.

At the group or community level, mapping and analyzing the characteristics and functioning of social networks can provide useful information on the conditions that contribute to improved health, social and economic outcomes. A social capital lens can be used, for instance, in better understanding the factors that influence the capacity of isolated communities to make effective use of scarce financial, natural or physical resources for achieving economic self-sufficiency, compared with other communities with similar characteristics.

Understanding the policy implications of social capital goes beyond looking at network structure, and includes other elements identified in the proposed conceptual framework.

The idea here is not simply to register the presence of social capital by examining the number and type of resident associations, community organizations or social groups in the community. It also involves a better understanding of the level and nature of the ties that are built over time between disparate groups, individuals and institutions that make up communities, neighborhoods or localities. For example, Saegart *et al.* (2002) have investigated the role of social capital in the prevention of crime in New York City's low-income housing developments. They have found that understanding the dynamics of networks in the form of tenants associations, including the presence of tenant pro-social norms and links with a building's formal organization, have been found to be particularly relevant for explaining how certain housing developments are more effective at preventing crime than others. Understanding the factors that allow tenant networks to address challenges related to crime and juvenile delinquency has provided valuable information for public agencies intervening in these neighborhoods. It also has provided important lessons learned for policymakers involved in the design and implementation of housing policy, alternative home ownership structures and building characteristics.

Social Capital as an Instrument for Action

Social capital is best viewed as an instrument in achieving a variety of outcomes, for better and for worse.

Social capital is best understood as a potential means or instrument for achieving policy objectives, rather than an objective in itself. Indeed, social capital in and of itself is value neutral. As indicated by Briggs (1997), "... social capital has no right or wrong to it until some judgment is made about the ends to which we put it." Social capital can as easily be used to exclude as to include, thereby reinforcing inequalities. Policymakers must be careful, therefore, in promoting any specific social relationships. They must also recognize that social capital is only one of several potential factors that may be key in the achievement of broader socially desirable objectives, whether they be higher school completion rates, safer neighbourhoods, more responsive government or healthier babies.

Identifying strategic opportunities to support social capital is a challenge for policy and program development.

The challenge lies in identifying strategic ways of supporting investments in those forms of social capital that may prove a useful resource in specific contexts. This applies in particular to members of more vulnerable populations, who have the opportunity to develop existing sources of social capital and treat these as assets. These forms of social capital may help compensate for, or provide access to, other types of capital (e.g., financial, human, physical) that these groups may be lacking. As is the case with other assets, however, social capital is unlikely to be equally distributed. Policies might have a role in this context to preserve existing stocks of social capital in communities and to ensure more equal access to this resource. This can be done by influencing certain determinants of social capital formation, or by facilitating the mobilization of social capital that is sometimes left unused in the absence of sufficient public support.

Understanding How People Invest in, Accumulate and Use Social Capital

Developing social capital as a public policy tool requires a good understanding of how it works.

In order to turn social capital into a productive resource for individuals, communities and organizations, we need to be able to understand the conditions that affect how individuals and groups have access to, invest in, accumulate and use social capital. The possibilities for developing forms of social capital that can be productive in the labour market, or in school or for living a healthier lifestyle, can vary from one individual to an other, depending on characteristics such as race, gender, culture, religion and education. These possibilities also vary according to the broader social, cultural and institutional environment in which people live and make these connections.

For example, researchers in New Zealand (King *et al.* 2003) have developed a research design that focuses on the determinants of social capital formation for explaining the employment experiences of people in

disadvantaged populations, including members of Aboriginal communities. In this case, the researchers are interested in looking at the effects of family status (single men and women) and culture on the capacity to establish and maintain productive social networks. If conclusive, these study results could offer insights for the design and implementation of labour market interventions geared at these populations.

Understanding how to support investments in the potential value of social capital as a resource for addressing particular challenges might also require that we take a closer look at how social networks operate to create productive resources. It might require that we look at how social capital manifests itself, either through greater trust, exchange of information, or cooperation, to produce various outcomes.

In a case study (Dominguez and Watkins 2003) using a social capital framework that differentiates the sources of access to social networks from the effects of participating in those networks, researchers have been able to draw important insights into the changing role of social capital on the mobility opportunities of low-income mothers. Creating and maintaining support relationships for these women can often be challenging work that involves learning how, when and whom to ask for assistance. In describing the conditions under which strategies for using different types of social networks change over time, these studies emphasized the importance of viewing the production and use of social capital as a process rather than a static phenomenon. Findings reveal that beyond economic resources, several factors (including family tensions and terms of reciprocity) constrain, complicate or promote social capital for low-income mothers. This, in turn, was found to have important implications (positive and negative) for their daily survival and socio-economic mobility.

Bonding, Bridging and Linking Social Capital: Understanding the Different Roles of Social Networks

Bonding, bridging and linking social capital play different roles.

A focus on network characteristics allows us to take advantage of the explanatory force behind the "bonding, bridging and linking" typology of social capital. This typology has proven to be very useful for discerning the different roles played by social capital in different contexts and individual circumstances, and for identifying very concrete implications for public policy.

For example, the idea of "linking" social capital has particular practical importance for community development policies and other anti-poverty strategies. Linking networks that reach all parts of the community across ethnic, racial and linguistic boundaries to institutions and structures of

power and influence is a key challenge for policy makers. Developing and strengthening social capital by bringing in the point of view of diverse players in the community and finding mechanisms for involving them in decision-making has been found to be a key element for promoting sustainable changes in living conditions and the health of vulnerable populations (Davies 2001).

Programs can sometimes reinforce the wrong kinds of networks.

Several authors provide evidence that public programs can sometimes reinforce the "wrong kind of networks" (Field 2003). Increasing the density of homogeneous networks is not necessarily a solution that will result in productive outcomes for all populations of interest. This is often what is found, for example, in job-training programs where the unemployed meet only other unemployed persons with similar life experiences and socio-economic characteristics. On the other hand, ignoring the essential role of bonding social capital when implementing changes in communities that rely on strong social ties to maintain a high degree of cohesion, identity and support can have disastrous consequences. This has been the case in the city of Yonkers where a program aimed at relocating families in more mixed residential areas away from their high-crime, high-poverty neighborhood has not resulted in expected outcomes. Residents continued to feel a strong attachment to their old community, felt isolated and cut-off from their social supports and resources, and failed to adapt to their new living environment (Briggs 1997).

Differentiating between forms is key.

Differentiating between various forms of social capital is also key for understanding the processes of immigrant integration, ethnicity and inter-group relations. Cultural and linguistic identification offered by close ethnic ties can be crucial in the first stages of orientation and settlement in a new country. At the same time, bridging social capital appears to be attractive in allowing immigrants who are isolated in low-resource communities to connect to opportunities outside (Li, 2003). Various forms of micro-projects aimed at linking isolated and sometimes fractured ethnic communities, often living side by side, have provided members with the resources and information they needed to identify solutions to their own problems. Evaluation results from social capital-building experiences in deprived ethnic neighbourhoods in Spain, France, Belgium and the UK all point to self and collective improvements arising from an increase in self-confidence and sense of empowerment (ECOTEC 2001).

The importance of different forms varies over the life course.

Finally, interventions aimed at creating favorable conditions for the creation of beneficial social capital need to be sensitive to the fact that different forms of social capital may be important at different times within the individual's lifecourse. Researchers have suggested that bonding

social capital is vital in providing physical and mental support during early childhood and old age. On the other hand, bridging social capital seems to provide useful resources in youth and adult life when negotiating the risks, changes and uncertainties associated with educational achievement, employment and career advancement (Pahl and Spencer, 1997).

Promising Venues and Potential Next Steps

These examples highlight a number of promising venues for the integration of social capital into public policy and point to a series of potential new directions for policy research in this area.

Better connections to program partners and participants is increasingly important.

Interventions to tackle poverty and social exclusion increasingly require the involvement of those who are affected as partners and participants in identifying and delivering solutions. Similarly, interventions aimed at facilitating the social, economic and political inclusion of immigrants, require a good understanding of the different social processes of identification and affiliation that interact with other integration mechanisms (i.e. human capital, language training). These are the areas where the impact of social capital might be most significant.

Better understanding makes for better policy.

More generally, the relevance of social capital for public policy rests mainly in understanding how social capital is formed, how precisely it operates in various contexts, and the role it plays in contributing to desired outcomes. Social capital research into these aspects can continue to provide the evidence that is needed to support interest in the development of social capital in relation to the achievement of various policy or program objectives.

Applying a social capital lens to existing policies and programs may be helpful.

Beyond the advancement of knowledge and development of research evidence on the various positive or negative effects of social capital, there may be more direct action that government can take. This implies, for example, the application of a social capital lens to policies and programs, to ensure that the work is conducive to productive social network formation, builds on and works with existing sources of social capital or at least does not inhibit existing networks. It can also imply the integration of more explicit social capital development indicators in the design of government programs, to ensure that these are tracked and measured once project outcomes are evaluated.

Opportunities for applying a social capital lens and for ensuring a more equal distribution of bridging and linking forms of social capital can be found in many different areas of public intervention. The following are

just a few examples (more specific interventions are described in the Social Capital Workshop Report, June 2003):

- Family policies and parental interventions, including work-family balance and parental support networks
- Urban design, housing and spatial planning, including settlement patterns, mixed residential arrangements and home ownership programs
- Community participation and volunteering, including early youth experiences in associational activity and mentoring
- Community services, including access to libraries, museums, sporting grounds and other easily accessible and locally managed places for interaction
- Access to information technologies and community-based learning, including public internet access and links among schools and communities
- Social responsibility initiatives encouraging partnerships between government, the business sector and civil society

In considering the use of a social capital lens in these existing areas of policy involvement, it is essential that a focus on social capital relate to specified issues and reflect the realities of groups of citizens that we wish to influence.

Applying a social capital perspective to a specific policy problematique and program design can help emphasize the positive resources that communities already have. This is highly relevant in a context where governments are increasingly interested in developing partnerships at the local level as a basis for policy development. Much is already being done to support civic engagement through the promotion of volunteering (see the Social Capital Workshop Report, June 2003). Under a social capital perspective, however, emphasis should be placed on finding the most effective ways in which service delivery agencies and institutions interact and create linkages with these communities for developing sustainable changes in their living conditions and well-being (Field, 2003; Woolcock, 2003).

The June 2003 Social Capital Workshop Report identified a number of potential next steps regarding the development of research plans, indicators and measurement tools for supporting federal policy research on social capital. The proposed conceptual framework outlined in this paper constitutes the critical first step needed for developing a consistent approach for defining, measuring and analyzing social capital. The framework will be tested and refined through consultations and

discussions with experts and policy departments. To fruitfully apply this framework, subsequent steps we should consider include:

- Developing specific research plans for the use and analysis of upcoming data from existing surveys, to address specific policy-relevant problematiques;

- Identifying and developing new measures of social capital that reflect a social-network approach, and assessing options for using these indicators in a module of questions that could be adapted in existing survey vehicles;

- Building on existing program evaluation knowledge, by developing, for example, inventories of results and lessons learned from initiatives that have incorporated measures relating to aspects of social networks as part of their evaluation framework; and

- Developing a consistent set of social capital measurement indicators for policy and program development purposes. Empirical evidence on the role of social capital should capture the dynamics of how social capital works in different circumstances. Encouraging the study of social capital in small demonstration projects could help provide a more complete appreciation of how this resource is accessed, mobilized and used in the context of local public interventions.

References

Adler, Paul S. and Seok-Woo Kwon (2002) "Social Capital: Prospects for a New Concept," *Academy of Management Review*, 27(1): 17-40.

Bourdieu, Pierre (1986) "The Forms of Capital," in *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, J.G. Richards, (ed.), New York: Greenwood Press, pp. 241-258.

Briggs, Xavier de Sousa (1997) "Social Capital and the Cities: Advice to Change Agents", *National Civic Review*, 86(2): 111-18.

Coleman, James (1988) "Social Capital in the Creation of Human Capital," *American Journal of Sociology*, 94: S95-S120.

——— (1990) *Foundations of Social Theory*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Davies, J.K. (2001) "Partnership Working in Health Promotion: the potential role of social capital in health development" in Ballock, S. and Taylor M. (eds), *Partnership Working: Policy and Practice*, Bristol: Policy Press, pp.181-200.

Dominguez, Sylvia and Celeste Watkins (2003) "Creating Networks for Survival and Mobility: Social Capital Among African-American and Latin-American Low-Income Mothers", *Social Problems*, 59(1): 111-35.

ECOTEC Research and Consulting Ltd (2001) *Foundations and Social Capital: A Final Report to the Network of European Foundations for Innovation and Cooperation (NEF)*. Birmingham, UK.

Field, John (2003) *Social Capital*. London: Routledge.

Healy, Tom, and Sylvain Côté (2001) The Well-Being of Nations: The Role of Human and Social Capital, Paris: OECD.

King, Peter and Charles Waldegrave (2003) "Social Capital, Social Netwoks, and Access to Employment: Investigating the constraints upon labour market participation experienced by single women and men presently living at or below the poverty threshold", Presentation, Ministry of Social Development, New Zealand

Li, Peter (2003) "The Potential and Limit of Social Capital: Social Connectedness and Economic Outcomes for Immigrants and Ethnic Minorities", Unreleased paper prepared for the November 2003 PRI-

OECD Conference on the Opportunity and Challenge of Diversity: A Role for Social Capital?

Lévesque, Maurice, and Deena White (1999) "Le concept de capital social et ses usages," *Lien social et Politiques – RIAC*, 41: 23-33.

——— (2001) "Captial Social, capital humain et sortie de l'aide sociale pour des prestataires de longue durée," *Canadian Journal of Sociology*, 26(2): 167-192.

Lin, Nan. (2001) *Social Capital: a theory of social structure and action*, Cambridge: Cambridge University Press.

Pahl, R. and Spencer, L. (1997) "The Politics of Friendship", *Renewal*, 5 3-4: 100-7.

Portes, Alejandro (1998) "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology," *Annual Review of Sociology*, 24: 1-24.

Putnam, Robert (1993) *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton NJ: Princeton University Press.

——— (1995) "Bowling Alone: America's Declining Social Capital," *Journal of Democracy*, 6: 65-78.

——— (2000) *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, New York: Simon and Schuster.

——— (2001) "Social Capital: Measurement and Consequences," *Isuma: Canadian Journal of Policy Research*, 2(1): 41-52.

Saegert, Susan, Gary Winkel and Charles Swartz (2002) "Social Capital and Crime in New York City's Low-Income Housing" *Housing Policy Debate*, 13(1): 189-226.

Schultz, Theodore W. (1961) "Investment in Human Capital," *The American Economic Review*, 51(1):1-17.

Stolle, Dietlind (2003) "The Sources of Social Capital," in Marc Hooghe and Dietlind Stolle, eds. *Generating Social Capital: Civil Society and Institutions in Comparative Perspective*, New York: Palgrave Macmillan; pp. 19-42.

Woolcock, Michael and Deepa Narayan (2000) "Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy," *The World Bank Research Observer*, 15(2)(August): 225-249.

Capital Social :
Miser sur une approche fondée sur les réseaux

Octobre 2003

Document de travail provisoire

Projet du PRP
Le capital social comme instrument de politique publique

Canada

DOCUMENT DE TRAVAIL PROVISOIRE

CAPITAL SOCIAL :
miser sur une approche fondée sur les réseaux

octobre 2003

Table des matières

Introduction : choix d'une approche	1
Parallèle avec le capital humain	3
Le capital social considéré comme une fonction	6
Le capital social en tant que réseau	12
Cadre conceptuel suggéré	14
Incidences pour l'élaboration des politiques publiques	21
Références	*29*

Note – Ce document de travail a été préparé en vue de la table ronde du PRP-CRSHC consacrée à la recherche sur les politiques – table ronde qui se tiendra à Ottawa, le 20 octobre 2003. On y explorera la possibilité d'adopter, pour ce qui touche au capital social, une approche fondée sur les réseaux et on se penchera sur les éventuelles incidences d'un tel choix sur les politiques fédérales. Le présent document ne vise qu'à alimenter les débats; il ne traduit pas nécessairement la position officielle du gouvernement du Canada.

Introduction : choix d'une approche

Le concept de capital social se prêtera-t-il à la recherche et à l'élaboration des politiques?

Ces dernières années, le concept de capital social a suscité passablement d'intérêt, au point de s'imposer un peu partout dans le monde au sein des sphères universitaires et gouvernementales. Mais s'agit-il d'un concept suffisamment robuste pour se prêter, à long terme, aux besoins en matière de recherche et d'élaboration des politiques? La réponse à cette question pourrait bien dériver de certains choix critiques qui nous sont proposés aujourd'hui et qui tournent autour de cette question : qu'entendons-nous, fondamentalement, par « capital social »?

La confusion et la polyvalence exagérée du concept nuisent à son utilité.

En raison même de l'ambiguïté et de la portée des significations qu'on rattache à ce concept, il n'est pas facile d'en isoler la valeur pratique sous l'angle de l'élaboration des politiques et des programmes. En réalité, nous pourrions bien nous approcher du moment, décrit par Portes (1998), où on aura utilisé cette expression dans tellement de contextes et on l'aura appliquée à tant d'événements qu'elle pourra représenter n'importe quoi... si elle représente toujours quelque chose. Il est permis de croire que les grandes différences ayant actuellement cours quant aux interprétations du capital social ne correspondent, en partie du moins, qu'aux balbutiements d'un concept non encore mature. S'il y a déjà longtemps que circule l'idée voulant que la nature et la qualité des relations sociales influent considérablement sur le bien-être des individus, des communautés et des sociétés, ce n'est que récemment qu'on a pensé à les assimiler à des ressources en capital potentiellement productives au regard de résultats donnés. Au vu de la vulgarisation et de la propagation rapide de ce concept – dans la foulée, notamment, des travaux précurseurs effectués par Pierre Bourdieu, James Coleman et Robert Putnam vers la fin des années 80 et le début des années 90 –, comment s'étonner que d'aucuns aient résolument enfourché ce cheval de bataille pour faire mousser leurs propres projets... sans se soucier outre mesure de la précision théorique. Il est à souhaiter que, le temps aidant, les recherches rigoureuses et essentielles – le noyau – prévaudront et qu'elles aboutiront à une compréhension plus claire.

Les chercheurs sont divisés : d'un côté, ceux qui prônent l'approche fonctionnelle, de l'autre, les tenants de l'approche fondée sur les réseaux.

Mais même si nous ne nous arrêtons qu'aux recherches formant ce noyau significatif, nous pouvons constater d'importantes divergences quant à la façon dont on envisage le concept. Certains chercheurs voient d'abord le capital social sous l'angle de structures particulières (réseaux sociaux) et des ressources qu'ils véhiculent là où d'autres optent pour une définition fonctionnelle qui assimile le capital social aux ressources sociales facilitant la coopération et l'action collective. Dans la pratique, les deux approches ont énormément en commun. Ceux qui mettent l'accent sur les réseaux sociaux le font expressément parce que ces réseaux sont susceptibles de favoriser une attitude de coopération; ceux qui choisissent une approche

fonctionnelle tiennent souvent les réseaux sociaux pour un mécanisme clé permettant d'atteindre des objectifs communs. Quoi qu'il en soit, les différences entre les deux approches ne sont pas que sémantiques. On s'efforce, dans ce document, d'analyser certaines des facettes de cette différence fondamentale de conceptualisation – entre structure et fonction – qui joue sur notre manière d'opérationnaliser l'expression et les programmes de recherche que nous pourrions choisir pour étudier le potentiel productif de cette ressource en capital. Parallèlement, on s'emploiera à proposer un cadre d'analyse du capital social qui tirera parti des atouts des deux approches.

S'il associe capital social et réseaux, un cadre d'analyse plus général ne doit pas pour autant dédaigner les questions soulevées dans l'approche fonctionnelle.

Il faudrait reconnaître les questions soulevées par une approche fonctionnelle au moment de définir le cadre général proposé pour l'analyse du capital social tout en conservant une définition plus restreinte, réticulaire, du concept même de capital social de base – il serait peut-être possible de puiser aux deux approches. En ce sens, l'étude du capital social devrait être multidimensionnelle et tributaire des besoins propres à l'application en cause – analyse des investissements consentis par les individus lorsqu'ils mettent en place et entretiennent des réseaux sociaux, normes et valeurs afférentes, dimensions institutionnelles, avantages qu'en retirent les citoyens et la société, etc. Des études reposant sur un tel cadre peuvent différer énormément les unes des autres, mais il leur faudra toujours miser sur un pivot commun, mesurable si elles doivent avoir pour résultat l'élaboration d'un ensemble de connaissances empiriques aptes à étayer les démarches d'analyse des politiques dans des domaines qui ne se prêtent pas facilement aux prévisions.

On peut entreprendre de façon constante pareille analyse multidimensionnelle au regard d'une vaste gamme d'applications afférentes aux politiques et à la recherche en autant que, pour toutes ces applications fonctionnelles, l'on s'en tienne à une stricte définition de base du capital social, une définition qui repose sur les réseaux. Une définition restreinte du concept de base est au moins potentiellement quantifiable de façon régulière; elle correspond en outre aux définitions rigides retenues dans les études portant sur le capital physique, financier et humain, ce qui facilite une analyse socioéconomique empirique transversale.

Nous proposons ci-dessous, à titre d'essai, une définition de ***capital social*** et de ***cadre de travail sur le capital social*** :

> Par *capital social*, on entend les réseaux de relations sociales qui offrent l'accès aux ressources et aux appuis dont on a besoin.

Un *cadre de travail sur le capital social* visant à étayer la recherche et l'analyse stratégique repose sur le concept réticulaire de base mais est multidimensionnel. Selon leur application (recherche et politiques), les études sur le capital social devraient s'étendre, par exemple, aux investissements que les individus et les collectivités consentent à l'établissement et à l'entretien de réseaux sociaux, aux diverses caractéristiques de ceux-ci et des opérations, aux normes et aux cadres institutionnels indissociables du fonctionnement de tels réseaux, aux ressources auxquelles on est susceptible d'avoir accès en adhérant à ceux-ci et au rendement que génèrent ces investissements sous forme de résultats socioéconomiques et d'incidences sur la santé – pour les citoyens, les communautés et les sociétés.

Parallèle avec le capital humain

Il peut être utile d'établir une analogie entre capital social et capital humain quand on cherche à évaluer les deux approches.

Au moment d'évaluer les avantages comparatifs des deux approches fondamentales du capital social, il peut s'avérer utile de réfléchir, de façon générale, à ce qui en ferait une manière de capital et, en particulier, de quelle façon il pourrait être comparé au capital humain (consulter, par exemple, Lin 2001, ch. 2). En règle générale, un capital constitue une ressource qui peut faire l'objet d'investissements et se prêter au développement avant d'être mise à contribution pour produire d'autres avantages. En science économique, on entend habituellement par capital divers actifs matériels, privés et publics, qui peuvent être développés et utilisés pour produire des biens et des services – équipements, immeubles, réseaux de transport, etc.

Apparu il y a quarante ans, le concept de capital humain reconnaissait la valeur des connaissances et des compétences au regard de la production.

Il y a quelque 40 ans, Theodore Schultz et Gary Becker faisaient, les premiers, allusion à la notion de capital humain. Theodore Schultz a brillamment préconisé l'adoption du concept de capital humain dans le message annuel du président qu'il livrait, en 1960, devant l'*American Economic Association* (Schultz, 1961). Selon le principe central autour duquel il articulait sa démarche, les connaissances théoriques et pratiques constituaient des valeurs immobilisées et... on se trompait manifestement maintenant, tout comme on s'était trompé au cours de la période classique, en ne tenant pas expressément les ressources humaines pour une forme de capital, pour un moyen de production ou pour le résultat d'un investissement. D'après lui, le fait de ne pas concevoir l'acquisition des connaissances théoriques et pratiques comme un investissement en capital et de ne pas évaluer le potentiel de production qui y était rattaché a aveuglé les chercheurs et les responsables des politiques publiques – qui n'ont pas su en saisir la véritable importance. Ainsi, analysant les tenants et les aboutissants de la situation avec d'autres économistes, à la suite de la Deuxième Guerre mondiale, Schultz a constaté qu'on avait

sérieusement sous-estimé la résistance et l'efficacité avec lesquelles l'Europe de l'Ouest se remettrait de la guerre, élément qu'il a attribué à l'intérêt exagéré apporté au facteur de destruction du capital physique en temps de guerre et à l'incapacité d'appréhender le rôle joué par le capital humain dans une économie industrialisée. Schultz soutenait que : 1) l'augmentation de la production nationale des économies occidentales découlait en grande partie des investissements effectués dans le capital humain; 2) les investissements d'ordre plus général réalisés en éducation et en formation pouvaient s'accompagner de rendements importants, à long terme, tant pour les individus que pour les économies. Il donnait de plus à entendre que l'adoption d'une optique reposant sur le concept de capital humain pouvait se répercuter de maintes façons sur les politiques publiques. À titre d'exemple, il citait les lois fiscales alors en vigueur aux États-Unis, qui faisaient de la discrimination contre l'investissement au niveau du capital humain; enfin, il demandait qu'on fasse davantage pour débloquer les fonds qui permettraient aux étudiants d'investir dans leurs études et, partant, dans leur avenir.

Le concept du capital humain aidant, on a pu cerner les voies se prêtant aux investissements, établir le rendement de ceux-ci et clarifier le rôle des politiques publiques.

Au cours des décennies qui ont suivi, le concept de capital humain s'est avéré des plus utiles à l'orientation de la recherche et des démarches d'élaboration des politiques publiques (voir Healy et Côté, 2001, chapitre 2). Les chercheurs ont voulu savoir dans quelle mesure les divers investissements effectués explicitement dans le domaine de l'acquisition des connaissances théoriques et pratiques s'étaient révélés rentables pour les particuliers (de meilleurs revenus d'emploi et un bien-être accru) et, plus généralement, pour la santé et l'économie de l'ensemble de la société. De même, ils se sont penchés sur la dynamique et les coûts des investissements dans l'acquisition de connaissances et de compétences par les individus et par les sociétés et sur l'importance des divers facteurs sous-tendant ces choix d'investissement. Ils ont également exploré le rôle des politiques publiques et des programmes de dépenses, tant dans les prises de décisions et la mise en place de possibilités d'investissement au niveau de l'éducation et de la formation que dans les débouchés sur le marché du travail susceptibles d'émaner de ces investissements.

Malgré ses limites, le concept s'est révélé utile au regard de la recherche et des politiques.

Bien sûr, la théorie du capital humain a ses propres lacunes (là encore, voir Healy et Côté, 2001, chapitre 2). Les démarches visant à mesurer les stocks de capital humain demeurent limitées, l'accent portant habituellement sur les diplômes – on y voit une variable substitutive simple, quoique faible. La piètre qualité des données et une compréhension encore rudimentaire des interactions complexes entre le capital humain et la croissance économique ont ralenti les efforts visant à mesurer l'incidence du premier sur la deuxième. Quoi qu'il en soit, ce concept s'est révélé éminemment utile en ce sens qu'il a permis aux chercheurs d'explorer le rendement du capital humain, la dynamique de

l'investissement et du développement à cet égard et le rôle des politiques publiques dans ce domaine.

Le concept de capital social semble mobiliser l'attention autour d'un atout d'envergure.

Le concept de capital social se montrera-t-il aussi utile? Assurément, l'idée voulant que les relations sociales puissent constituer un bien immobilisé a suscité, récemment, beaucoup d'intérêt. En fait, on pourrait bien invoquer en partie, pour expliquer l'empressement manifesté par tant de spécialistes et de chercheurs face à l'exploration du concept, la logique qui, à première vue, y semble rattachée pour la plupart des gens. Comme le faisaient remarquer Woolcock et Narayan (2000: 3), [traduction] « ... l'idée fondamentale du capital social veut que les proches, les amis et les associés d'une personne donnée constitue un actif important, un atout sur lequel on peut compter en cas de crise, qu'on peut mettre à contribution pour le seul plaisir ou pour en tirer profit. » Que vous cherchiez des appuis en cas de coup dur, que vous ayez besoin d'amis pour faire une virée en ville ou, encore, que vous soyez à la recherche de nouvelles possibilités d'emploi, les gens que vous connaissez ont leur importance. Plus encore, les auteurs soutiennent que ce qui vaut pour une personne vaut également pour les collectivités : ceux qui disposent d'un stock de capital social plus solide sont davantage en mesure de relever efficacement les divers défis qui les attendent.

Son potentiel de production soulève un intérêt généralisé.

À l'analyse des principales approches du capital social, on constate un intérêt commun généralisé face à la façon dont la dynamique des relations sociales peut constituer une importante valeur active et produire divers résultats. Par exemple, Bourdieu (1986) s'est intéressé à la façon dont les élites pouvaient tirer parti de leurs réseaux sociaux pour renforcer et reproduire leur statut privilégié; James Coleman (1988), pour sa part, s'est demandé comment, dans les communautés « tissées serrées », le capital social aidait à répondre aux attentes des familles relativement à l'éducation des enfants et, dès lors, à réduire les taux d'abandon des études secondaires; Putnam (1993, 2000), enfin, a fait valoir que les réseaux de mobilisation communautaire pouvaient créer des normes de réciprocité et prédisposer à la confiance, d'où, au bout du compte, une collaboration sociale plus grande et des institutions démocratiques plus efficaces.

Les approches fondées sur les réseaux sont plus manifestement comparables au capital humain.

Mais s'il semble se dégager un intérêt commun face à la façon dont les relations sociales sont susceptibles de constituer un bien immobilisé, il existe une énorme disparité quant vient le temps de conceptualiser avec plus de précision le capital social. On peut notamment, comme on l'a relevé ci-dessus, répartir grosso modo les approches prédominantes entre ceux qui mettent l'accent sur le capital social considéré comme une structure (sous forme d'un réseau social) et ceux qui adoptent une optique plus fonctionnelle, en ce sens qu'ils associent le capital social aux

ressources sociales rendant possible une véritable coopération. Dans la pratique, cette différence a une énorme incidence sur la capacité de discerner ce qui pourrait constituer le capital social et de comprendre sa façon de fonctionner – savoir se montrer apte, entre autres choses, à différencier le capital social de ses facteurs déterminants et de ses résultats. Si le capital social doit être assimilé à une sorte de capital, et si pareille démarche doit être utile à la recherche et à l'élaboration des politiques, alors nous devrions, théoriquement, être en mesure de le définir avec précision, d'étudier son potentiel productif et de cerner des moyens d'y investir et de le bonifier. Des approches réticulaires du capital social pourraient plus facilement se prêter à cette exigence. Avant de chercher à déterminer l'utilité d'une telle approche, approfondissons un peu la conception fonctionnelle du capital social.

Le capital social considéré comme une fonction

On peut créditer l'approche fonctionnelle novatrice à James Coleman.

À l'heure actuelle, la conceptualisation fonctionnelle du capital social est peut être l'approche la plus répandue – celle qui fait école. C'est particulièrement le cas dans des disciplines données – en science politique, par exemple. C'est toutefois un sociologue, James Coleman (1988, 1990), qui a fait œuvre de pionnier en proposant une interprétation fonctionnelle du capital social; il écrivait (1990: 302)

> [Traduction] *On définit le capital social d'après sa fonction. Il ne s'agit pas d'une mais de diverses entités dotées de deux caractéristiques communes : elles présentent toutes quelque aspect d'une structure sociale et facilitent certaines actions chez ceux qui évoluent au sein de la structure. Comme les autres formes de capital, le capital social est productif : il rend réalisables des buts autrement inaccessibles. […] Contrairement aux autres formes de capital, le capital social est inhérent à la structure des relations entre les personnes. Il ne réside ni dans les individus ni dans les instruments de production.*

Les formes de capital social reconnues par Coleman englobaient les obligations et les attentes, la confiance, le potentiel en matière d'information, les normes, des sanctions efficaces, des relations d'autorité, les organisations sociales susceptibles d'appropriation et les réseaux sociaux.

Si Coleman fut un précurseur – c'est lui qui, le premier, a donné au capital social une définition fonctionnelle –, c'est surtout grâce aux travaux initiaux sur le capital social qu'a réalisés Robert Putnam (1993, 1995), politicologue de Harvard, que l'approche fonctionnelle a grandement influé sur les programmes de recherche. Coleman (1990: 302) a explicitement conceptualisé le capital social comme un élément d'actif

pour les particuliers; Putnam a davantage mis l'accent sur l'exploration des voies qu'il emprunte pour représenter un actif collectif. Dans son étude de 1993 portant sur l'efficacité comparative des collectivités régionales en Italie, Putnam a adapté l'approche de Coleman pour définir le capital social comme étant « ... les dimensions de l'organisation sociale, tels la confiance, les normes et les réseaux, capables d'améliorer l'efficacité de la société en facilitant l'action concertée » (p. 167). On trouve une définition semblable dans son article phare de 1995 (*Bowling Alone*), où il laissait entendre qu'aux États-Unis, un déclin du capital social – déclin qui prend la forme d'une érosion de la mobilisation citoyenne – était en train de miner l'efficacité des institutions publiques.

Une approche fonctionnelle renvoie aux caractéristiques de l'organisation sociale qui rendent possible la coopération.

Pourquoi cette approche de la définition du capital social a-t-elle trouvé tellement d'écho? Aux yeux de maints chercheurs, l'analyse initiale du concept qu'a réalisée Robert Putnam représente tout bonnement *la* source par excellence pour qui veut définir le capital social. Putnam passe pour être le spécialiste en sciences sociales le plus cité dans les années 90. Combiné à ses talents d'orateur, le brio avec lequel il liait le concept à nombre de préoccupations majeures pertinentes aux politiques publiques a joué un rôle incontournable dans la vulgarisation du capital social. Il est sans doute juste de dire que c'est grâce à lui si, aujourd'hui, la plupart des gens en sont venus à connaître le concept.

Les travaux initiaux de Putnam sur le capital social ont contribué à la diffusion de l'approche fonctionnelle.

À l'évidence, pourtant, une conceptualisation fonctionnelle du capital social – comme celle qu'ont offerte Coleman et Putnam – n'aurait pas eu grand succès si les idées qui la sous-tendent n'avaient pas eu, en soi, une valeur considérable. Certes, l'intérêt qu'on y accorde aux relations sociales (qui facilitent et étayent divers résultats) est perçu par beaucoup comme un correctif bienvenu aux approches adoptées face à l'économique et à la politique, qui ont fait peu de cas du volet social. Qui plus est, le problème fondamental que cette approche tente de résoudre, tant face aux individus que face aux collectivités, est vraiment pressant. Les groupes, les familles, les quartiers et les sociétés regroupant des gens qui sont prêts à coopérer et enclins à se faire confiance et qui sont non seulement ouverts aux actions collectives, mais encore qui les encouragent et les suscitent, seront en mesure d'accomplir beaucoup plus que ceux qui sont dénués de telles caractéristiques. En fait, la grande différence quant à l'ampleur d'une telle coopération et d'un tel appui aux actions collectives fait ressortir la difficulté que suppose la concrétisation de celles-ci. Une approche fonctionnelle cherche à cerner les facteurs qui déclenchent le potentiel productif de la sociabilité et qui, par voie de conséquence, les rend susceptibles de développement par le truchement d'une intervention en matière de politique publique. En effet, compte tenu du spectre d'une baisse du capital social aux États-Unis – éventualité d'abord évoquée par Putnam en 1995 –, les arguments en faveur de la poursuite de ce champ

Il est impératif de cerner, dans le cadre de la recherche, les facteurs qui débouchent sur la coopération et les actions collectives.

d'enquête sembleraient particulièrement pressants (notamment pour ce qui touche aux incidences en matière de politique publique).

L'approche a cependant fait l'objet de critiques.

Pourtant, cette approche fonctionnelle du capital social a également été fortement critiquée. Ainsi, la définition plutôt vague de Coleman, assortie de l'énumération des formes – une liste exhaustive qui, pourrait-on croire, englobe les déterminants, les sources et les résultats du capital social –, a été décriée par Portes (1998), pour qui elle avait ouvert la voie à la confusion et à la contradiction dans la documentation d'ordre général portant sur le capital social. Portes laisse également entendre que l'approche fonctionnelle de Putnam est tautologique et qu'elle ne fait pas adéquatement la distinction (à tout le moins dans l'ouvrage de 1993 sur l'Italie) entre la définition du concept, sous les angles théorique et empirique, et les effets qu'on lui reconnaît.

Les définitions fonctionnelles sont tautologiques.

Jusqu'à quel point ces critiques sont-elles fondées? Bien sûr, on trouve souvent à redire aux concepts définis de façon fonctionnelle : on les taxe de tautologie... ce qui a été le cas pour les approches fonctionnelles du capital social (voir Lin, 2001, de même que Lévesque et White, 1999). Lorsqu'il s'attarde à l'approche privilégiée par Coleman, par exemple, Lin (2001: 28) soutient que cette vue fonctionnelle pourrait bien s'avérer tautologique en ce sens que son auteur

> [Traduction] *ne reconnaît le capital social que dans la mesure où il fonctionne; on ne peut saisir l'explication causale potentielle du capital social que par les effets de celui-ci. […] Ce qui ne veut pas dire qu'une relation fonctionnelle ne puisse être l'objet d'hypothèses (exemple : les ressources inhérentes aux réseaux sociaux peuvent faciliter l'obtention de meilleurs emplois). Mais il faut traiter les deux concepts comme des entités distinctes aux variables indépendantes (exemple : le capital social équivaut à l'investissement dans les relations sociales et de meilleurs emplois sont représentés par la situation professionnelle ou par un poste de superviseur). On ferait erreur en acceptant que les variables associées aux résultats président à la description de la variable causale (exemple : pour tel protagoniste, des liens de parenté constituent un capital social étant donné qu'ils lui ouvrent la voie vers un meilleur emploi; pour un autre, pareils liens ne sont pas assimilables au capital social parce qu'ils ne l'aiguillent pas vers un emploi supérieur).*

Les détracteurs d'une approche fonctionnelle laissent entendre que celle-ci ne peut établir de distinction adéquate entre ce qu'est le capital social et ce qu'il est censé faire. Et il n'est possible de contrôler convenablement la validité de cette relation de cause à effet qu'en isolant la cause supposée des effets présumés.

L'absence de parcimonie théorique affaiblit l'utilité explicative de l'approche fonctionnelle.

En outre, comme l'observe Lin (2001), une théorie unique qui doit tenir compte de tous les éléments afférents aux ressources sociales cachées derrière toute manifestation de coopération sociale perd rapidement son caractère de parcimonie et, de ce fait, son utilité à des fins explicatives. Bien sûr, c'est justement l'absence de parcimonie de cette théorie qui a permis à tant de chercheurs ayant divers antécédents d'inscrire leurs propres secteurs d'activité sous la rubrique « capital social ». Les réseaux sociaux, les normes et la confiance sont peut-être les formes les plus fréquemment citées du capital social. Nombreux sont ceux qui s'intéressent également à l'assimilation des institutions publiques et d'autres mécanismes politiques et juridiques à des formes de capital social – lorsqu'ils encouragent et coordonnent des démarches collectives de coopération. En réalité, une approche fonctionnelle implique une liste toujours plus longue de ces éléments que l'on peut tenir pour du capital social. Mais en raison même de l'évolution constante de cette liste, il est par moments difficile d'isoler le capital social des autres formes de capital tout en regroupant maints phénomènes distincts obéissant à des dynamiques différentes, voire contradictoires. Ainsi, une économie vigoureuse et une pléthore de ressources équitablement réparties pourraient être considérées comme une forme de capital social dans la mesure où elles facilitent un comportement davantage axé sur la collaboration. De la même façon, la connaissance de la dynamique interpersonnelle et une sociabilité épanouie peuvent aussi inciter à la coopération; mais les étiqueter comme capital social peut embrouiller plutôt que clarifier les choses.

La confiance et les réseaux sociaux peuvent obéir à des dynamiques très distinctes susceptibles d'être occultées dans une approche fonctionnelle.

De même, pour beaucoup, la confiance représente une forme clé du capital social; en fait, si elle constitue réellement un attribut moral et culturel des individus – attribut qui conditionne les rapports entre les gens ou impose à ceux-ci des façons de se comporter les uns par rapport aux autres –, il est clairement possible, en théorie, qu'existent des niveaux de confiance très élevés qui aient comme contrepartie une interaction sociale minimale. Rien n'empêcherait une personne timide n'ayant que peu de relations sociales d'entretenir un degré de confiance élevé dans les institutions publiques pour ce qui touche à la prestation de services essentiels ou, encore, de nourrir assez de confiance envers les étrangers de son quartier pour ne pas chercher à leur faire du tort lorsqu'il les rencontre dans la rue. En fait, la confiance elle-même se veut un phénomène complexe pouvant obéir à une dynamique très différente et distincte de celles qui sont sous-jacentes aux autres formes présumées du capital social – les réseaux sociaux, par exemple. Sans égard à l'importance que revêt assurément l'étude des interactions entre les formes de confiance et les réseaux sociaux, précisons qu'une approche qui classe trop vite tous ces éléments comme parties d'une dynamique globale peut embrouiller, en ce sens qu'elle ne reconnaît et n'isole pas adéquatement leurs caractéristiques et leurs effets, pourtant indépendants.

Bien que ses récents travaux soient plus manifestement axés sur les réseaux, Putnam tient toujours la confiance sociale pour un indicateur substitutif.

Si, en recourant à une définition fonctionnelle du capital social dans le cadre de ses premiers travaux sur le sujet (1993, 1995), Putnam a été, en grande partie, à l'origine de l'influence exercée par cette approche, il n'en demeure pas moins qu'au moment de publier son ouvrage consacré au déclin du capital social (*Bowling Alone*), en 2000, il avait recentré sa définition autour des réseaux sociaux. Il définissait le capital social comme étant « les liens entre individus/réseaux sociaux et les normes de réciprocité et d'honnêteté qui en découlent » (2000: 19). Aujourd'hui, Putnam (2000, 2001) semble soutenir que les normes et la confiance – qu'on aurait été porté à tenir pour des formes distinctes du capital social, d'après les définitions fonctionnelles antérieures – ne sont parties du capital social que dans la mesure où elles émanent des réseaux sociaux. Il affirme en outre que les réseaux sociaux, particulièrement les réseaux de mobilisation citoyenne, facilitent et entretiennent des normes de réciprocité généralisée qui, à leur tour, inclinent à la confiance entre individus, d'où une coopération sociale plus grande débouchant sur un avantage mutuel. Ainsi, alors que Putnam fonde désormais plus manifestement sa compréhension du capital social sur une approche fondée sur les réseaux, il continue à s'intéresser aux normes et à la confiance que l'on tient pour des résultats importants des réseaux sociaux, ceux-ci répondant par ailleurs toujours à la préoccupation fonctionnelle centrale de l'activation des démarches collectives. Rendons-lui justice : au moins une fois, Putnam a signalé que les enchaînements causaux de la mobilisation citoyenne, de la réciprocité, de l'honnêteté et de la confiance sociale étaient aussi enchevêtrés que des spaghettis, et qu'on ne saurait les démêler une fois pour toutes qu'au moyen de recherches minutieuses, même expérimentales. Pour l'heure, toutefois, nous devons reconnaître qu'ils forment un syndrome cohérent (2000: 137). Quoi qu'il en soit, l'hypothèse de base étayant, pour une large part, le livre de Putnam, veut que les réseaux sociaux de mobilisation citoyenne, notamment lorsqu'ils supposent la participation à des associations bénévoles, produiront des normes généralisées et des niveaux de conscience plus élevés. Ce qui permet à Putnam de laisser entendre que « la confiance sociale ne fait pas partie de la définition du capital social, mais elle en est certainement une conséquence immédiate et pourrait, de ce fait, être présentée comme un indicateur de ce dernier » (2001: 45).

Les liens présumés entre ces éléments ayant été contestés, on devrait cependant se montrer circonspect lorsqu'on songe à utiliser la confiance comme indicateur. Ainsi, Stolle (2003) déclare que, « au mieux, il faudrait faire preuve de prudence face à l'hypothèse de la plupart des théoriciens du capital social quant à l'efficacité des associations bénévoles au regard de la production de normes et de valeurs généralisées – la confiance, par exemple. On ne dispose pas de preuves empiriques solides confirmant

l'existence de microrelations entre l'appartenance à ces associations et la confiance » (2003: 35). À vrai dire, Stolle avance certains éléments probants d'après lesquels, en fait, l'adhésion à des associations bénévoles pourrait bien ne pas donner lieu à des niveaux plus élevés de confiance généralisée. Étant donné l'importance que Putnam attache aux liens réticulaires reposant sur l'adhésion aux associations, il convient d'hésiter à utiliser des mesures de confiance sociale comme indicateurs substitutifs *de la vigueur des réseaux sociaux.*

Selon des études empiriques, il y aurait lieu d'hésiter à recourir à la confiance comme indicateur.

Aussi, même en admettant qu'il peut être rudement important d'étudier les questions de confiance sociale générale elles-mêmes, on ne doit pas présumer que la confiance sociale est nécessairement le fruit des réseaux sociaux. Les rapports entre les deux phénomènes restent à vérifier de manière empirique. Dans la mesure où une approche fonctionnelle regroupe des phénomènes multiples sous une même étiquette de « capital social » et ne tient pas compte de leurs dynamiques propres, elle fait obstacle à l'élaboration de l'assise solide indispensable à une recherche rigoureuse et, au bout du compte, à une politique fondée sur des données probantes.

Il faut procéder à d'autres études empiriques des relations entre la confiance et les réseaux sociaux.

Cela dit, l'enjeu global consistant à reconnaître les sources de coopération sociale et d'action collective demeure un champ de recherche valable et vital; des chercheurs sérieux et prudents devraient pouvoir recourir à une définition fonctionnelle tout en évitant les embûches potentielles d'une telle approche. Souvent, une définition fonctionnelle peut rendre confuse une recherche qui embrouillera plus qu'elle n'éclairera. En outre, les efforts visant à regrouper dans une seule et même théorie tous les phénomènes qui génèrent une action collective peuvent se révéler d'une complexité insurmontable; à long terme, cela pourrait limiter l'utilité du concept au regard de la recherche et de l'élaboration des politiques. On pourrait contourner cette difficulté en trouvant un moyen de définir plus clairement le capital social sans perdre de vue la problématique fondamentale inhérente aux approches fonctionnelles.

Une approche fonctionnelle soulève une question cruciale, mais sa définition du capital social embrouille plus souvent qu'elle n'éclaire.

Le capital social en tant que réseau

Les théories axées sur les réseaux, comme celle de Bourdieu, présentent des définitions plus claires.

Contrairement aux concepts fonctionnels, les théories du capital social axées sur les réseaux peuvent présenter une définition beaucoup plus claire. C'est ainsi que de nombreux chercheurs en sont venus à « redécouvrir » les travaux de Pierre Bourdieu sur le capital social. Bourdieu a défini le capital social comme « la somme des ressources, actuelles ou virtuelles, qui reviennent à un individu ou à un groupe du fait qu'il possède un réseau durable de relations, de connaissances et de reconnaissances mutuelles plus ou moins institutionnalisées, c'est-à-dire la somme des capitaux et des pouvoirs qu'un tel réseau permet de mobiliser. » Pour Bourdieu, « le volume de capital social que possède un individu dépend de l'étendue du réseau des liaisons qu'il peut mobiliser de façon effective ainsi que du capital économique, culturel et symbolique possédé en propre par chacun de ceux auxquels il est lié » (1986: 249).

Il y a une grande variété d'approches réticulaires.

Malgré les nombreuses variantes des approches du capital social axées sur les réseaux (voir Adler et Kwan, 2002: 22-23), la plupart soutiennent comme celle de Bourdieu qu'il faut étudier non seulement la structure du réseau mais aussi les ressources que possède celui-ci et que ses membres peuvent mobiliser. Cela dit, les divers auteurs qui proposent une approche fondée sur les réseaux présentent des définitions quelque peu différentes de la notion de réseau. Ainsi, certains s'intéressent principalement aux réseaux proprement dits (c'est le cas dans le présent document, par exemple), d'autres incluent tout autant les réseaux que leurs ressources (Bourdieu, par exemple) et d'autres encore insistent sur les ressources accessibles grâce aux réseaux (Lévesque et White, 2001, par exemple). De manière plus générale, Adler et Kwan (2002) soutiennent que les approches fondées sur les réseaux se répartissent entre celles qui s'intéressent principalement aux effets du profil ou de la structure des relations dans un réseau, et celles qui insistent sur la nécessité d'analyser la teneur de ces relations, comme des normes ou des niveaux de confiance particuliers.

Les critiques reprochent à ces approches d'être trop étroites...

Même si, individuellement, les divers auteurs qui ont proposé une approche fondée sur les réseaux ont fait l'objet de critiques fort variées, en règle générale, on leur reproche principalement le fait que leurs approches sont trop étroites et ne tiennent pas compte d'un grand nombre d'aspects importants, comme les ententes institutionnelles et juridiques, qui peuvent grandement contribuer à comprendre et à expliquer divers phénomènes sociaux, en particulier l'action collective coopérative. Étant donné les arguments convaincants présentés par de nombreux partisans de l'approche fonctionnelle pour comprendre ces grandes questions générales, l'incapacité d'une approche fondée sur les réseaux de tenir

compte de ces préoccupations constituerait effectivement une grave lacune.

Cela dit, ces préoccupations pourraient ne pas être fondées. Même si les approches du capital social axées sur les réseaux sont parfois plus modestes et parcimonieuses que les théories fonctionnelles, à long terme, ces attributs pourraient accroître grandement la capacité explicative virtuelle du phénomène. Au lieu d'ouvrir la porte à une liste de plus en plus longue de ressources sociales censées encourager l'action collective, définir le capital social en fonction de réseaux sociaux permet de mieux cerner le concept et de le distinguer des autres formes de capital ainsi que de ses effets présumés. Cette distinction permet à son tour une analyse empirique plus minutieuse des liens théoriques entre les facteurs du capital social, ses résultats, et le capital social proprement dit. De plus, on n'est pas obligé de conclure qu'il n'y a pas de capital social lorsque les effets théoriques ne sont pas perceptibles (Lévesque et White, 1999 : 28).

... mais une plus grande parcimonie améliore le pouvoir explicatif...

Définir le capital social en termes de réseaux sociaux n'empêche pas d'étudier le rôle possible du capital social dans la promotion de l'action collective, ou ses liens avec les normes, la confiance, les institutions et le cadre sociopolitique en général, par exemple. De fait, en établissant une nette distinction entre ces phénomènes au lieu de les regrouper dans une même dynamique, on peut étudier et évaluer plus attentivement les liens supposés entre les divers éléments. La nature des éléments supplémentaires qu'on souhaitera étudier variera en fonction du problème qu'on cherche à comprendre. Néanmoins, une définition conceptuelle commune du capital social en tant que réseaux sociaux permet d'assurer une évaluation cohérente dans un large éventail d'applications pour la recherche et les politiques.

... et permet d'étudier un vaste éventail de phénomènes et de problèmes de recherche.

En théorie, on peut comprendre plus clairement et mieux étudier empiriquement le capital social comme une forme de capital à l'aide d'une approche fondée sur les réseaux. Le capital humain s'est révélé être un concept solide depuis 40 ans parce que ses éléments de base ont été définis plus ou moins clairement comme étant le savoir et les compétences, ce qui a permis aux chercheurs d'organiser leurs efforts afin d'évaluer le potentiel productif de cette forme de capital et d'étudier de quelle façon les individus investissent dans le capital humain et en accumulent. C'est ce qui a permis d'analyser le rôle potentiel de la politique publique comme dans la promotion des formes les plus avantageuses d'investissement dans le capital humain et dans l'optimisation du rendement sur cet investissement, en particulier sur le marché du travail.

Les approches du capital social fondées sur les réseaux peuvent être aussi utiles que celles sur le capital humain.

La prochaine section décrit le cadre analytique d'une approche du capital social fondée sur les réseaux.

Dans le cadre analytique du capital social proposé dans la prochaine section, la capacité de décrire plus clairement ce qui constitue le capital social, comment il est investi et comment il fructifie, ainsi que ses retombées éventuelles, constituent les points forts de cette approche fondée sur les réseaux. En même temps, il offre la possibilité d'explorer et d'examiner les préoccupations générales soulevées par ceux qui s'inspirent de l'approche fonctionnelle. Le document se termine par un aperçu de certaines implications stratégiques découlant du cadre proposé.

Cadre conceptuel proposé

Afin de mieux organiser et coordonner la recherche sur le capital social au sein du gouvernement du Canada, il pourrait s'avérer utile d'élaborer un cadre conceptuel du cadre social axé sur les réseaux. C'est donc à cette tâche que se consacre maintenant le présent document.

Nous avons une possibilité d'adopter une approche plus précise du capital social.

Nous avons l'intention d'éviter une approche polyvalente qui finirait par englober et confondre un ensemble disparate de concepts, car cela risquerait de rendre la notion de capital social moins significative et moins utile. Il est en effet possible d'adopter une approche beaucoup plus précise, qui « revient à l'essentiel » et se rapproche davantage de la notion de capital social définie par Bourdieu (axée sur les réseaux sociaux et sur les ressources qu'ils permettent de mobiliser) afin de répondre à diverses questions stratégiques. Ainsi, il pourrait être plus ou moins important d'analyser les normes de réciprocité et les niveaux de confiance propres aux réseaux de relations sociales, selon leur importance pour le problème en question. Cette démarche est donc différente des approches du capital social qui considèrent la confiance et les normes comme des formes de capital social, indépendamment de tous les liens nécessaires aux réseaux sociaux.

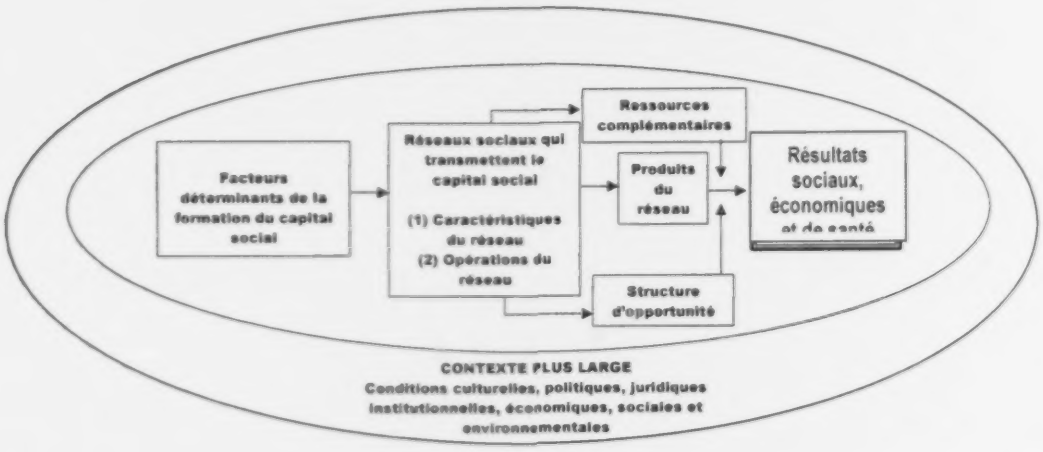
Nan Lin (2001: 243) a soutenu qu'un modèle exhaustif du capital social axé sur les réseaux doit permettre d'étudier trois éléments :

- les facteurs de l'investissement dans le capital social;
- les moyens par lesquels on peut avoir accès au capital social et le mobiliser;
- le rendement sur l'investissement dans le capital social.

Une définition étroite permet d'appliquer de manière plus uniforme le concept de capital social à divers problèmes stratégiques.

Les conclusions d'un atelier interministériel sur le capital social comme instrument de politique publique tenu en juin 2003 font ressortir d'autres aspects importants qu'il faut prendre en considération pour élaborer un cadre permettant d'analyser le concept. Premièrement, la définition de base du capital social devrait être étroite et se concentrer sur le capital social en tant que réseaux sociaux, afin de permettre une application plus uniforme du concept à divers problèmes stratégiques. Cela dit, le modèle devrait aussi permettre aux chercheurs d'examiner divers attributs et caractéristiques des réseaux sociaux en fonction de leur pertinence pour la recherche ou le problème stratégique en question, et éventuellement d'examiner l'interaction avec d'autres formes de ressources en capital et le cadre social, politique et économique général qui contribuent à des résultats particuliers. Là encore, cette démarche contraste avec celles qui considèrent la confiance et les normes comme des formes de capital social, indépendamment de tous les liens nécessaires avec les réseaux sociaux, ou qui regroupent d'autres formes de capital et de facteurs environnementaux sous l'étiquette de capital social.

Aux fins de notre cadre, le capital social désigne les réseaux de relations sociales qui donnent accès aux ressources et aux appuis nécessaires. Toute étude du capital devrait inclure les investissements que font les gens pour établir et maintenir ces réseaux, les normes et cadres institutionnels dans lesquels ces réseaux s'inscrivent, ainsi que les rendements de ces investissements sous forme de résultats économiques, sociaux et de santé pour les individus, les collectivités et les sociétés.


Facteurs déterminants de la formation du capital social
Réseaux sociaux qui transmettent le capital social
(1) Caractéristiques du réseau
(2) Opérations du réseau
Ressources complémentaires
Produits du réseau
Résultats sociaux, économiques
Structure d'opportunité
CONTEXTE PLUS LARGE
Conditions culturelles, politiques, juridiques institutionnelles, économiques, sociales et environnementales

Le cadre est essentiellement une approche systématique inscrite dans un contexte général.

Le cadre proposé dans le présent document est essentiellement une approche systématique qui nous permet de voir comment le capital social s'enrichit, comment il fonctionne et comment il peut contribuer à atteindre divers résultats. Le système ne fonctionne pas en vase clos, au contraire. Ses composantes s'inscrivent dans un contexte général qui les influencent, et ces interactions peuvent être dignes d'intérêt et avoir une pertinence stratégique en soi. Le cadre illustré à la figure 1 est présenté essentiellement comme un processus linéaire. Comme tout modèle, il constitue évidemment une simplification très abstraite de la réalité. En pratique, il faudrait de nombreuses autres flèches interactives et boucles de rétroaction pour illustrer la dynamique particulière d'un réseau social donné. Mais pour plus de clarté, le diagramme reste le plus simple possible.

Le cadre présente les divers éléments qui pourraient permettre d'étudier les mécanismes par lesquels les réseaux sociaux constituent une forme de capital. De manière générale, il constitue une façon d'aborder une question de recherche stratégique en particulier et de réfléchir à la manière dont le capital social peut constituer un facteur important qui, combiné à d'autres, influe sur divers types de résultats. Des exemples de ces résultats pourraient comprendre :

- le niveau de scolarité des jeunes (et des jeunes à risque en particulier);
- la participation des nouveaux immigrants sur le marché du travail (obtention et maintien d'un emploi pertinent, revenus et avancement professionnel);
- le transfert réussi du savoir scientifique des universités aux entreprises, qui permet l'innovation et la mise au point de produits;
- l'état de santé de collectivités autochtones;
- la résistance des collectivités éloignées aux défis économiques (tels que ceux posés par les changements économiques structurels);
- l'amélioration de la sécurité dans les quartiers (réduction des taux de crimes contre les personnes et contre les biens).

Le cadre insiste sur les explications et les implications stratégiques à micro-échelle (individus, groupes et buts dans des contextes particuliers). Comme nous le verrons, il offre également la souplesse et le cadre de référence nécessaires pour examiner d'autres questions connexes à divers niveaux d'analyse. Il est cependant important de s'assurer que tout examen du capital social se fonde sur une question de recherche ou un problème stratégique particulier, et que le modèle est appliqué en fonction de ce contexte particulier.

Un autre point sur lequel il faut insister est que, aux fins des politiques, nous nous intéressons normalement aux résultats « souhaités » – comme des résultats sociaux, économiques ou de santé pour des individus, des groupes ou des collectivités – qui seraient généralement considérés positifs. Cela ne veut pas dire que le capital social ne peut pas servir des fins négatives. Il en est tout à fait capable, tout comme d'autres formes de capital (p. ex., le capital financier, physique ou humain). Il est très utile d'examiner le rôle que peuvent jouer diverses formes de capital dans l'atteinte de résultats positifs ou la manière dont la politique publique peut les intégrer pour atteindre divers buts.

Nous nous intéressons généralement aux résultats sociaux, économiques et de santé positifs que le capital social peut faciliter.

Nous examinerons maintenant chacun de ces éléments du cadre. Il importe de souligner que, selon la question stratégique en cause, diverses sous-catégories ou combinaisons de ces composantes, et divers aspects de leur contexte, peuvent être dignes d'attention – et ils peuvent aussi justifier l'utilisation de divers types de leviers stratégiques.

Pleins feux sur les facteurs déterminants

Le cadre nous donne la possibilité d'examiner non seulement comment le capital social peut être exploité, mais aussi comment on investit dans ce capital et comment il fructifie. Les facteurs de la formation du capital social sont ceux qui influent sur la mesure dans laquelle on est prédisposé à adhérer à des réseaux ou à en créer et capable de le faire. Deux grandes catégories de facteurs sont importantes dans cette perspective : les facteurs individuels et les facteurs communautaires. Les facteurs individuels de la formation du capital social peuvent comprendre notamment la démographie, les antécédents d'emploi, l'instruction, les antécédents ethnoculturels et diverses perceptions et attitudes. Les facteurs communautaires peuvent inclure notamment la présence de réseaux, l'existence d'une infrastructure propre à appuyer la formation de réseaux ainsi que les normes et les valeurs existantes.

Les facteurs de la formation du capital social peuvent agir au niveau individuel et communautaire.

Selon le problème à examiner, diverses sous-catégories de ces facteurs peuvent se révéler pertinentes. Leur éventuel rôle de facteur déterminant doit être établi de manière empirique, mais cela veut dire qu'il faut prendre soin de faire une distinction entre les facteurs de l'investissement en temps, en énergie et en ressources pour développer les réseaux sociaux et les réseaux proprement dits. De plus, les coûts d'opportunité de la formation et du maintien des réseaux peuvent aussi constituer un important facteur.

Les facteurs de l'intérêt dépendent de la question stratégique en cause.

Dans la « boîte noire » du capital social

Il faut également trouver une méthode systématique pour examiner la dynamique au cœur du capital social – les réseaux sociaux proprement dits – afin de comprendre comment on a accès aux ressources qu'ils apportent et comment on les mobilise. À cette fin, nous pouvons souhaiter porter notre attention sur plusieurs facteurs. Là encore, une étude particulière ne portera pas sur tous ces facteurs. C'est plutôt la question stratégique en cause qui déterminera les facteurs les plus pertinents dans un contexte donné.

Caractéristiques des réseaux

Les aspects clés comprennent :

... la structure et la composition du réseau

Premièrement, nous pouvons souhaiter examiner diverses caractéristiques du réseau. Nous pouvons alors nous concentrer sur la *structure et la composition* des réseaux sociaux. Jusqu'ici, la plupart des études sur les réseaux ont porté sur cet aspect, qui inclut des facteurs comme la taille, la densité, la vigueur des liens et le degré d'hétérogénéité. Comprendre si les réseaux se composent principalement de membres de la famille, de collègues professionnels ou de mordus du même passe-temps peut aussi être important. Comme nous l'avons indiqué ci-dessus, les distinctions entre les diverses caractéristiques du capital social (par exemple, les distinctions entre le capital social qui unit, qui lie ou qui relie, ou la mesure dans laquelle des réseaux particuliers sont « ouverts » ou « fermés ») peuvent avoir des implications diverses et importantes pour des résultats particuliers.

... les ressources et les capacités du réseau

De plus, un examen des *ressources et capacités* des membres d'un réseau social peut être crucial pour déterminer le potentiel productif d'un réseau donné. Il est utile ici de souligner que certains réseaux peuvent apporter des ressources utiles pour un résultat en particulier mais tout à fait superflues dans d'autres situations. Leur utilité relative dépend du contexte particulier et du résultat souhaité.

... les caractéristiques normatives

Les *caractéristiques normatives* du réseau peuvent aussi présenter un certain intérêt. Dans le contexte d'un réseau particulier, les valeurs et les normes (y compris celles de la confiance et de la réciprocité) peuvent être cruciales pour comprendre le fonctionnement du réseau. Enfin, il est important de comprendre que les réseaux ne sont pas des entités statiques. Ils peuvent changer et évoluer, voire disparaître. La *dynamique des réseaux* peut donc souvent être un sujet d'intérêt pour les analyses et avoir une pertinence stratégique.

... et la dynamique du réseau.

Transactions au sein des réseaux et résultats

Il se peut aussi que nous soyons fortement intéressés par les transactions qui s'effectuent au sein d'une structure en réseau à mesure qu'on accède aux ressources qu'il apporte. Des exemples de telles transactions peuvent comprendre les processus de négociation, l'échange de renseignements, l'encouragement et l'appui, ou l'imposition de sanctions.

Les transactions dans les réseaux et leurs résultats immédiats n'ont pas nécessairement une issue positive.

Le modèle conceptuel nous permet également d'examiner les rendements éventuels de l'investissement dans le réseau. Les produits du réseau sont le résultat immédiat des transactions dans le réseau. Par exemple, quelqu'un peut tenter d'exploiter les ressources d'information des membres de son réseau social afin d'obtenir un nouvel emploi. Le résultat immédiat d'une transaction donnée dans un réseau peut prendre la forme des renseignements concernant un poste à combler. Mais ce produit immédiat ne se traduira pas nécessairement par un résultat positif sur le marché du travail – d'autres facteurs peuvent influer sur le résultat final.

Les autres ressources complémentaires et la « structure d'opportunité »

Des ressources complémentaires, notamment d'autres formes de capital, sont souvent nécessaires.

D'autres facteurs qui peuvent jouer dans une analyse donnée comprennent la présence (ou l'absence) de ressources complémentaires et la structure d'opportunité existante. Le capital social est souvent insuffisant à lui seul pour obtenir un résultat particulier. La présence de ressources complémentaires, notamment un capital matériel, financier ou humain, peut constituer un facteur important, voire une condition nécessaire. D'ailleurs, assurer la présence de ressources complémentaires suffisantes peut constituer un secteur clé d'intervention de la politique publique pour atteindre divers résultats.

La structure d'opportunité porte sur les aspects pertinents du contexte général.

Dans le présent cadre, le terme « structure d'opportunité » désigne les aspects et les configurations du cadre environnemental général qui peuvent influer sur l'atteinte des résultats souhaités. Évaluer la compatibilité du contexte général avec la transformation des produits du réseau en des résultats souhaités peut parfois s'avérer essentiel pour comprendre les rendements éventuels de l'investissement dans les réseaux sociaux. Un ralentissement du cycle économique ou le racisme systémique, par exemple, peuvent limiter la capacité des réseaux sociaux de combler les besoins particuliers de certains individus ou certaines collectivités.

Ce qu'il importe de souligner, c'est qu'un produit positif du réseau ne donnera pas nécessairement un résultat souhaité. Diverses ressources complémentaires et conditions environnementales doivent aller dans le même sens pour que cela se produise.

Pleins feux sur les résultats

Le dernier élément du cadre est le résultat final de ce modèle. En fait, il pourrait bien être le premier facteur à prendre en considération pour décider quels aspects du capital social nous opérationaliserons dans une étude donnée. D'ailleurs, la mesure dans laquelle le capital social produit des résultats particuliers est au cœur de son importance potentielle : le capital social ne nous intéresse pas en soi, mais plutôt à cause de la mesure dans laquelle il joue un rôle dans l'atteinte de divers résultats souhaitables pour les individus et les collectivités.

Les résultats sociaux, économiques et de santé que nous aimerions voir atteints sont souvent le point de départ d'une analyse donnée du capital social.

Les résultats particuliers auxquels s'intéressent les chercheurs dans le domaine de la politique publique fédérale dépendront des objectifs de la politique en question. Tous les facteurs n'ont pas la même pertinence pour tous les résultats. Il n'est pas nécessaire non plus de les étudier tous dans tous les cas. Par conséquent, même si les résultats se trouvent à la fin du diagramme, c'est probablement par eux que les chercheurs fédéraux et les responsables de l'élaboration de programmes commenceront leur analyse. Les types particuliers de résultats qui nous intéressent (p. ex., sociaux, économiques et de santé) détermineront les aspects du cadre que nous inclurons dans notre analyse, ainsi que les niveaux (p. ex., individus, communauté, société) où se situera cette analyse.

Avantages d'un cadre analytique commun

Une approche coordonnée du capital social pourrait créer un puissant outil analytique et stratégique.

Il est tout à fait possible d'exploiter la notion de capital social pour en faire un puissant outil analytique et stratégique. Mais bon nombre de travaux de recherche et d'analyses stratégiques n'arrivent pas encore à définir précisément ce qu'est le capital social et ne font pas la distinction entre ses principaux éléments, ses sources et ses résultats. Il faut donc faire preuve de rigueur dans la conceptualisation et l'évaluation du capital social puisque cette notion est encore très floue. Il faut également résister à la tentation d'adopter une approche hétéroclite qui inclut et confond une foule de phénomènes sociaux divers sous l'étiquette unique mais confuse de « capital social ».

Il est possible d'élaborer une démarche coordonnée et un cadre analytique pouvant être adapté à divers secteurs de politique dans le contexte canadien. C'est précisément le but du cadre proposé. En se concentrant sur les facteurs déterminants, les caractéristiques et les transactions au sein des réseaux, le cadre proposé présente une vision cohérente qui peut s'appliquer à diverses questions de politique.

Incidences pour l'élaboration des politiques publiques

Applications stratégiques

Quelles sont, en pratique, les implications de l'utilisation d'un cadre du capital social (axé sur les réseaux sociaux) pour l'élaboration de nouvelles interventions en politiques? Quels sont certains des principaux domaines d'application stratégiques?

L'utilisation des réseaux sociaux (et de leurs divers attributs structurels et qualitatifs) comme base essentielle pour constater la présence ou évaluer les effets du capital social peut être utile de diverses manières. Certaines de ces utilités comprennent :

- permettre aux décideurs et à ceux qui élaborent des programmes de se concentrer sur le capital social en tant que ressource permettant d'intervenir de manière pratique et locale du point de vue des individus et des collectivités;
- considérer le capital social comme un instrument « neutre » pour atteindre des résultats stratégiques plutôt que comme un objectif stratégique en soi;
- faire une distinction entre ce qu'*est* le capital social et ce qu'il *fait;*
- accroître le pouvoir explicatif des caractéristiques structurelles et normatives des réseaux qu'on retrouve dans la typologie du capital social qui unit, qui lie et qui relie.

Pleins feux sur les individus et les collectivités

Une théorie axée sur les réseaux est particulièrement utile dans les applications à micro-échelle.

Une notion de capital social axée sur les réseaux est particulièrement utile pour comprendre les problèmes pratiques au niveau local, du point de vue des individus et des collectivités. Très souvent, d'autres approches du capital social se sont concentrées sur des thèmes de grande portée (à macro-échelle) où des aspects comme la confiance dans le gouvernement ou la participation des électeurs aux scrutins servent à mesurer la vigueur du capital social au niveau national. Dans une approche fondée sur les réseaux, le potentiel stratégique du capital social traduit davantage les réalités des individus, des organisations ou des groupes par rapport à une problématique et à un contexte en particulier.

Le rôle du capital social dans les résultats sur le marché du travail en est un bon exemple.

Une application utile du capital social à micro-échelle est la manière dont les liens et les réseaux sociaux influencent les résultats individuels sur le marché du travail (en particulier pour les personnes qui éprouvent des difficultés reliées à l'emploi comme les assistés sociaux ou les membres des groupes « à risque »). Étudier le rôle du capital social en analysant les

caractéristiques et l'utilisation des réseaux sociaux par rapport à l'emploi peut apporter de l'information importante sur :

- l'importance du capital social comme facteur déterminant de l'établissement et du maintien de liens avec le marché du travail (par rapport à d'autres indicateurs bien connus des résultats sur le marché du travail, comme le capital humain);
- les conditions qui sont importantes pour permettre aux individus d'avoir accès aux possibilités qu'offrent certains liens et relations sociales diversifiés et d'en profiter;
- l'utilité d'inclure des mesures visant à bâtir des réseaux sociaux diversifiés, parce qu'ils font partie intégrante de la programmation active sur le marché du travail.

Au niveau du groupe ou de la collectivité, cerner et analyser les caractéristiques et le fonctionnement des réseaux sociaux peut apporter des renseignements utiles sur les conditions qui contribuent à une amélioration des résultats de santé, sociaux et économiques. Ainsi, l'optique du capital social peut permettre de mieux comprendre les facteurs qui influent sur la capacité de collectivités isolées d'utiliser efficacement des ressources financières, naturelles ou matérielles limitées pour devenir autosuffisantes, par rapport à d'autres collectivités semblables.

Comprendre les implications stratégiques du capital social va plus loin que l'examen de la structure des réseaux et inclue d'autres éléments indiqués dans le cadre conceptuel proposé.

Il ne s'agit pas simplement de constater la présence de capital social en examinant le nombre et les types d'associations de résidents, d'organisations communautaires ou de groupes sociaux dans la collectivité. Il s'agit aussi de mieux comprendre le niveau et la nature des liens qui sont établis au fil du temps entre des groupes, des individus et des institutions disparates qui constituent des collectivités, des quartiers ou des localités. Par exemple, Saegart et autres (2002) ont étudié le rôle du capital social dans la prévention de la criminalité dans des complexes résidentiels à loyer modique de New York. Ils ont constaté que la compréhension de la dynamique des réseaux que constituent les associations de locataires, y compris la présence de normes prosociales chez les locataires et de liens avec une organisation officielle dans l'immeuble, est particulièrement pertinente pour expliquer comment certains complexes résidentiels réussissent mieux à prévenir la criminalité que d'autres. La compréhension des facteurs permettant aux réseaux de locataires de s'attaquer à la criminalité et à la délinquance juvénile a apporté des renseignements utiles aux organismes publics qui interviennent dans ces quartiers. Elle a aussi permis aux décideurs de tirer des leçons importantes qu'ils peuvent appliquer lorsqu'ils conçoivent et mettent en œuvre des politiques en matière de logement, de structures d'accès à la propriété et de construction de bâtiments.

Le capital social en tant qu'outil d'action

Le capital social est davantage un moyen d'atteindre divers résultats, positifs ou négatifs.

Le capital social est davantage un moyen ou un instrument potentiel permettant d'atteindre des objectifs de politique qu'un objectif en soi. De fait, en soi, le capital social est neutre. Comme l'a indiqué Briggs (1997), « … le capital social n'est ni bien ni mauvais, tant qu'on n'a pas porté de jugement sur les fins que nous voulons qu'il serve ». Le capital social peut tout aussi bien servir à exclure qu'à inclure, en renforçant les inégalités. Les décideurs doivent donc faire très attention lorsqu'ils encouragent des relations sociales précises. Ils doivent aussi reconnaître que le capital social n'est qu'un des nombreux facteurs potentiels qui peuvent jouer un rôle clé dans l'atteinte d'objectifs souhaitables de portée générale, qu'il s'agisse par exemple d'une scolarisation plus élevée, de quartiers plus sûrs ou de bébés en meilleure santé.

Trouver des moyens stratégiques d'appuyer le capital social constitue un défi pour l'élaboration des politiques et des programmes.

Le défi consiste à trouver des moyens stratégiques d'appuyer les investissements dans les formes de capital social qui peuvent constituer une ressource utile dans des contextes précis. Cela s'applique en particulier aux membres de groupes vulnérables, qui ont la possibilité de développer des sources existantes de capital social et de les considérer comme des actifs. Ces formes de capital social peuvent contribuer à compenser l'absence d'autres types de capital (p. ex., le capital financier, humain ou matériel) dans ces groupes ou leur permettre d'y accéder. Comme pour tous les autres actifs cependant, le capital social ne sera probablement pas réparti également. Dans ce contexte, les politiques peuvent jouer un rôle pour protéger les stocks de capital social existants dans les collectivités et pour assurer un accès plus égal à cette ressource. Elles peuvent y parvenir en influençant certains facteurs de la formation du capital social ou en facilitant la mobilisation du capital social qui est parfois inutilisé en l'absence d'un appui public suffisant.

Comprendre comment on investit dans le capital social, on en accumule et on l'utilise

Pour que le social capital devienne un outil de la politique publique, il faut bien comprendre son fonctionnement.

Afin de transformer le capital social en une ressource productive pour les individus, les collectivités et les organisations, il faut pouvoir comprendre ce qui peut influer sur la façon dont les individus et les groupes ont accès au capital social, y investissent et l'utilisent. Les possibilités de développer des formes de capital social productives sur le marché du travail, ou encore à l'école ou pour mener une vie plus saine, peuvent varier d'une personne à l'autre, à cause de caractéristiques comme la race, le sexe, la culture, la religion et l'éducation. Ces possibilités peuvent aussi varier en fonction de l'environnement social, culturel et institutionnel dans lequel les gens vivent et établissent ces liens.

Par exemple, des chercheurs néo-zélandais (King et autres, 2003) ont mis au point un modèle de recherche qui se concentre sur les facteurs de la formation du capital social pouvant expliquer l'expérience sur le marché de l'emploi de populations défavorisées, notamment les membres des collectivités autochtones. Dans ce cas, les chercheurs s'intéressent aux effets de la situation de famille (hommes et femmes célibataires) et de la culture sur la capacité d'établir et de maintenir des réseaux sociaux productifs. S'ils sont concluants, les résultats de ces études pourraient éclairer la conception et la mise en œuvre d'interventions sur le marché du travail visant ces populations.

Comprendre comment appuyer les investissements dans la valeur potentielle du capital social comme ressource permettant de surmonter des difficultés particulières pourrait aussi exiger un examen attentif de la façon dont les réseaux sociaux créent des ressources productives. Il pourrait falloir examiner comment le capital social se manifeste (par une plus grande confiance, des échanges de renseignements plus intenses ou une collaboration accrue) afin de produire divers résultats.

Dans une étude de cas (Dominguez et Watkins, 2003) utilisant un cadre du capital social qui fait une distinction entre les diverses sources d'accès aux réseaux sociaux et les effets de la participation à ces réseaux, les chercheurs ont pu tirer des conclusions importantes sur le rôle changeant que joue le capital social dans la mobilité des mères à faible revenu. Créer et maintenir des relations d'appui pour ces femmes peut souvent constituer une tâche ardue, qui consiste notamment à apprendre comment demander de l'aide, quand le faire et à qui s'adresser. Dans la description des conditions qui font changer les stratégies relatives à l'utilisation de divers types de réseaux sociaux avec le temps, ces études ont insisté sur l'importance de considérer la production et l'utilisation du capital social comme un processus plutôt que comme un phénomène statique. Les résultats révèlent qu'en plus des ressources financières, divers facteurs (comme les tensions familiales et la nature de la réciprocité) entravent, compliquent ou favorisent le capital social pour les mères à faible revenu. Il a été démontré que ces résultats ont des implications importantes (positives et négatives) pour la survie quotidienne et la mobilité socioéconomique de ces femmes.

Le capital social qui unit, qui lie et qui relie : comprendre les rôles différents des réseaux sociaux

Le capital social joue des rôles différends selon qu'il unit, qu'il lie ou qu'il relie.

Se concentrer sur les caractéristiques des réseaux permet de tirer profit du pouvoir explicatif de la typologie du capital social « qui unit, qui lie et qui relie ». Cette typologie s'est révélée très utile pour discerner les divers rôles que joue le capital social dans différents contextes et diverses

situations individuelles et pour cerner les implications très concrètes aux fins de la politique publique.

Par exemple, la notion de capital social « qui relie » revêt une importance pratique particulière pour les politiques de développement communautaire et les autres stratégies de lutte contre la pauvreté. Les réseaux qui relient tous les éléments de la collectivité au-delà des frontières ethniques, raciales et linguistiques vers les institutions et les structures du pouvoir et de l'influence constituent un défi de première importance pour les décideurs. Enrichir et renforcer le capital en tenant compte du point de vue des divers acteurs de la collectivité et trouver des mécanismes pour les faire participer à la prise des décisions s'est révélé crucial pour promouvoir des changements durables des conditions de vie et de la santé de populations vulnérables (Davies, 2001).

Les programmes peuvent parfois renforcer les mauvais types de réseaux.

Plusieurs auteurs ont démontré que les programmes publics peuvent parfois renforcer les « mauvais types de réseaux » (Field, 2003). Accroître la densité de réseaux homogènes n'est pas nécessairement une solution qui donnera des résultats productifs pour toutes les populations intéressées. C'est souvent ce que l'on constate, par exemple, dans les programmes de formation professionnelle, où les chômeurs ne rencontrent que d'autres chômeurs ayant une expérience de vie et des caractéristiques socioéconomiques semblables. En revanche, faire fi du rôle essentiel du capital social qui unit quand on apporte dans des collectivités des changements qui dépendent de solides liens sociaux pour maintenir un grand degré de cohésion, d'identité et d'appui peut avoir des conséquences désastreuses. C'est ce qui s'est produit dans la ville de Yonkers, où un programme visant à réinstaller des familles dans des secteurs résidentiels mixtes, loin de leur quartier d'origine où la criminalité et la pauvreté étaient élevées, n'a pas donné les résultats attendus. Les résidents sont restés très attachés à leur ancienne collectivité, se sont sentis isolés et coupés de leurs appuis sociaux et de leurs ressources et n'ont pas réussi à s'adapter à leur nouveau milieu (Briggs, 1997).

Il est essentiel de faire une distinction entre les diverses formes de capital social.

Différencier les diverses formes de capital social est également essentiel pour comprendre les processus d'intégration des immigrants, l'ethnicité et les relations entre les groupes. L'identification culturelle et linguistique que permettent ces liens ethniques étroits peut être cruciale aux premières étapes de l'orientation et de la réinstallation dans un nouveau pays. En même temps, le capital social qui lie semble aussi permettre aux immigrants isolés dans des collectivités dont les ressources sont limitées de faire des liens avec des ressources extérieures (Li, 2003). Diverses formes de micro-projets visant à relier des communautés ethniques isolées et parfois fracturées, qui se côtoyaient souvent, ont procuré à leurs

membres les ressources et l'information dont ils avaient besoin pour trouver des solutions à leurs propres problèmes. Les évaluations des résultats de projets d'enrichissement du capital social dans des quartiers ethniques défavorisés en Espagne, en France, en Belgique et au Royaume-Uni ont tous révélé des améliorations personnelles et collectives découlant d'un renforcement de la croissance et de la responsabilisation (ECOTEC, 2001).

L'importance des diverses formes de capital social varie au fil de la vie.

Enfin, les, interventions visant à créer des conditions favorables à la création de capital social positif doivent être sensibles au fait que différentes formes de capital social peuvent être importantes à différents moments de la vie. Des chercheurs ont indiqué que le capital social qui unit est vital pour obtenir un appui physique et mental pendant l'enfance et la vieillesse. En revanche, le capital social qui lie semble procurer des ressources utiles dans la jeunesse et la vie adulte, quand il faut composer avec les risques, les changements et les incertitudes que comportent les études, l'emploi et l'avancement professionnel (Pahl et Spencer, 1997).

Possibilités prometteuses et prochaines étapes éventuelles

Ces exemples laissent présager quelques possibilités prometteuses d'intégration du capital social dans la politique publique et entrevoir une série de nouvelles orientations possibles de la recherche stratégique dans ce domaine.

De meilleurs liens avec les partenaires de programmes sont de plus en plus importants.

Les interventions visant à lutter contre la pauvreté et l'exclusion sociale exigent de plus en plus que les parties visées deviennent des partenaires et participent à la recherche et la mise en œuvre de solutions. De même, les interventions visant à faciliter l'inclusion sociale, économique et politique des immigrants exigent une bonne compréhension des divers processus sociaux d'identification et d'affiliation qui interagissent avec d'autres mécanismes d'intégration (p. ex. le capital humain, la formation linguistique). C'est dans ces domaines que le capital social pourrait jouer le rôle le plus important.

Une meilleure compréhension donne de meilleures politiques.

De manière plus générale, la pertinence du capital social pour la politique publique tient principalement au fait qu'il permet de comprendre comment le capital social est formé, son mode de fonctionnement précis dans divers contextes et son rôle pour atteindre les résultats souhaités. La recherche sur le capital social dans ces domaines peut continuer à apporter les éléments d'information nécessaires pour appuyer l'intérêt dans l'enrichissement du capital social en fonction de divers objectifs de politique ou de programme.

Il peut être utile d'examiner les politiques et programmes existants dans l'optique du capital social.

En plus de faire avancer les connaissances et de favoriser l'accumulation de résultats de recherche sur les divers effets positifs et négatifs du capital social, le gouvernement peut prendre des mesures plus directes. Il peut notamment examiner les politiques et les programmes dans l'optique du capital social afin de s'assurer que ses interventions favorisent la formation de réseaux sociaux, s'appuient sur les sources existantes de capital social et sont en accord avec elles ou tout au moins n'entravent pas les réseaux existants. Il peut aussi intégrer des indicateurs plus explicites de l'enrichissement du capital social dans la conception de ses programmes, afin que ces indicateurs soient suivis et mesurés lorsque les résultats des projets sont évalués.

Il existe des possibilités d'appliquer dans de nombreux domaines d'intervention publique l'optique du capital social et d'assurer une distribution plus uniforme des formes de capital social qui lient et qui relient. En voici quelques exemples (des interventions plus précises sont décrites dans le Rapport sur les conclusions de l'atelier interministériel sur le capital social, juin 2003) :

- les politiques familiales et les interventions parentales, notamment l'équilibre entre la vie professionnelle et les obligations familiales et les réseaux de soutien familial;
- l'aménagement urbain, le logement et la planification de l'espace, notamment les tendances de l'établissement, la mixité de l'habitat et les programmes d'accession à la propriété;
- la participation et le bénévolat communautaires, notamment la participation des jeunes à des activités associatives et le mentorat;
- les services communautaires, notamment l'accès aux bibliothèques, aux musées, aux terrains de sport et à d'autres lieux d'interaction locaux et faciles d'accès;
- l'accès aux technologies de l'information et aux mécanismes d'apprentissage communautaires, notamment l'accès public à Internet et les liens entre les écoles et les collectivités;
- les initiatives de responsabilisation sociale visant à encourager les partenariats entre le gouvernement, le secteur privé et la société civile.

Lorsque l'optique du capital social est envisagée dans ces domaines d'intervention publique existants, il est essentiel qu'elle s'applique à des questions précises et tienne compte des réalités des groupes de citoyens qu'on souhaite influencer.

Appliquer la perspective du capital social à une problématique stratégique particulière et à la conception d'un programme donné peut contribuer à renforcer les ressources positives que possèdent déjà les collectivités. C'est très pertinent dans un contexte où les gouvernements souhaitent de plus

en plus établir des partenariats locaux comme base de l'élaboration des politiques. De nombreux efforts sont déjà déployés pour appuyer la mobilisation citoyenne grâce à la promotion du bénévolat (voir le Rapport sur les conclusions de l'atelier interministériel sur le capital social, juin 2003). Mais quand l'optique du capital social est retenue, il faut chercher principalement à trouver les moyens les plus efficaces par lesquels les organismes et institutions qui offrent des services interagissent et créent des liens avec les collectivités afin de favoriser des améliorations durables des conditions de vie et du bien-être (Field, 2003; Woolcock, 2003).

Le Rapport sur les conclusions de l'atelier interministériel sur le capital social tenu en juin 2003 a dégagé quelques prochaines étapes éventuelles en ce qui concerne l'élaboration de plans de recherche, d'indicateurs et d'instruments de mesure pour appuyer la recherche stratégique fédérale sur le capital social. Le cadre conceptuel proposé dans le présent document constitue une première étape essentielle d'une vision cohérente permettant de définir, de mesurer et d'analyser le capital social. Ce cadre sera mis à l'essai et perfectionné au fil des consultations et des discussions avec les experts et les ministères stratégiques. Afin de l'appliquer avec succès, les étapes ultérieures que nous devrions envisager comprennent :

- élaborer des plans de recherche particuliers pour utiliser et analyser les futures données tirées d'enquêtes existantes, afin de trouver des solutions à des problématiques particulières;

- définir et perfectionner de nouveaux indicateurs du capital social qui reflètent une approche fondée sur les réseaux sociaux, et évaluer les possibilités d'utiliser ces indicateurs dans un module de questions qui pourraient être adaptées aux enquêtes existantes;

- acquérir de nouvelles connaissances sur l'évaluation des programmes existants, en établissant, par exemple, des répertoires de résultats et de leçons tirées d'initiatives qui ont intégré dans leur cadre d'évaluation des indicateurs de certains aspects des réseaux sociaux;

- élaborer un ensemble cohérent d'indicateurs du capital social aux fins de l'élaboration des politiques et des programmes. Les données empiriques sur le rôle du capital social devraient expliquer la dynamique du capital social dans des circonstances différentes. Encourager l'étude du capital dans de petits projets pilotes pourrait permettre de mieux comprendre comment on accède à cette ressource, on la mobilise et on l'utilise dans le contexte des interventions publiques locales.

Références

Adler, Paul S. et Seok-Woo Kwon (2002), « Social Capital: Prospects for a New Concept », *Academy of Management Review*, 27(1) : 17-40.

Bourdieu, Pierre (1986), « The Forms of Capital », dans *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, J.G. Richards, (éd.), New York : Greenwood Press, p. 241-258.

Briggs, Xavier de Sousa (1997), « Social Capital and the Cities: Advice to Change Agents », *National Civic Review*, 86(2) : 111-118.

Coleman, James (1988), « Social Capital in the Creation of Human Capital », *American Journal of Sociology*, 94 : S95-S120.

——— (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, MA : Harvard University Press.

Davies, J.K. (2001), « Partnership Working in Health Promotion: the potential role of social capital in health development », dans Ballock, S. et Taylor M. (éd.), *Partnership Working: Policy and Practice*, Bristol : Policy Press, p. 181-200.

Dominguez, Sylvia et Celeste Watkins (2003), « Creating Networks for Survival and Mobility: Social Capital Among African-American and Latin-American Low-Income Mothers », *Social Problems*, 59(1) : 111-135.

ECOTEC Research and Consulting Ltd (2001), *Foundations and Social Capital: A Final Report to the Network of European Foundations for Innovation and Cooperation (NEF)*. Birmingham (Royaume-Uni).

Field, John (2003), *Social Capital*. Londres : Routledge.

Healy, Tom et Sylvain Côté (2001), Du bien-être des nations : le rôle du capital humain et social, Paris : OCDE.

King, Peter et Charles Waldegrave (2003), « Social Capital, Social Netwoks, and Access to Employment: Investigating the constraints upon labour market participation experienced by single women and men presently living at or below the poverty threshold », présentation, ministère du Développement social, Nouvelle-Zélande.

Li, Peter (2003), « The Potential and Limit of Social Capital: Social Connectedness and Economic Outcomes for Immigrants and Ethnic Minorities », document non publié préparé en vue de la conférence

PRP-OCDE intitulée Les possibilités et défis de la diversité : Un rôle pour le capital social?

Lévesque, Maurice, et Deena White (1999), « Le concept de capital social et ses usages », *Lien social et Politiques – RIAC*, 41 : 23-33.

——— (2001), « Capital social, capital humain et sortie de l'aide sociale pour des prestataires de longue durée », *Canadian Journal of Sociology = Cahiers canadiens de sociologie*, 26(2) : 167-192.

Lin, Nan, (2001). *Social Capital: a theory of social structure and action*, Cambridge : Cambridge University Press.

Pahl, R. et Spencer, L. (1997), « The Politics of Friendship », *Renewal*, 5 3-4 : 100-107.

Portes, Alejandro (1998), « Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology », *Annual Review of Sociology*, 24 : 1-24.

Putnam, Robert (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton NJ : Princeton University Press.

——— (1995), « Bowling Alone: America's Declining Social Capital », *Journal of Democracy*, 6 : 65-78.

——— (2000), *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, New York : Simon and Schuster.

——— (2001), « Mesure et conséquences du capital social », *Isuma: Canadian Journal of Policy Research = Isuma: Revue canadienne de recherche sur les politiques*, 2(1) : 41-52.

Saegert, Susan, Gary Winkel et Charles Swartz (2002), « Social Capital and Crime in New York City's Low-Income Housing », *Housing Policy Debate*, 13(1) : 189-226.

Schultz, Theodore W. (1961), « Investment in Human Capital », *The American Economic Review*, 51(1) : 1-17.

Stolle, Dietlind (2003), « The Sources of Social Capital », dans Marc Hooghe et Dietlind Stolle, éd. *Generating Social Capital: Civil Society and Institutions in Comparative Perspective*, New York : Palgrave Macmillan; p. 19-42.

Woolcock, Michael et Deepa Narayan (2000), « Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy », *The World Bank Research Observer*, 15(2) (Août) : 225-249.